

75
AÑOS
1947-2022

DINUY

Brighten up your day

75 **AÑOS**
1947-2022

DÍNUY

Brighten up your day

ÍNDICE



AÑOS
1947-2022

PRÓLOGO	5		
Capítulo		Capítulo	
01		05	
EL SUEÑO GUIPUZCOANO	7	SELLO DINUY	81
Introducción	9	Nacimiento y evolución de la marca	83
La fuerza creadora	10	Diseño e innovación	89
El largo camino hacia la prosperidad	13	Cultura de la Calidad	92
		Qué dicen de nosotros	94
Capítulo		Capítulo	
02		06	
EN LA FRONTERA: UN PIE EN IRUN Y OTRO EN EL MUNDO	25	MUDAR LA PIEL: DE LA ELECTROMECAÁNICA A LA ELECTRÓNICA	101
Enclave estratégico	27	Nacimiento y evolución de I+D	102
París llama a la innovación	31	Desarrollo de un producto, paso a paso	104
Alemania. Una historia de negocios y una sólida amistad	37	¿Quién está detrás de la tecnología?	106
Capítulo		Capítulo	
03		07	
DOMINANDO EL SECTOR DESDE EL ALTO DE ARRETXE	39	EXPANSIÓN	111
Importante proyecto de edificación	41	Arraigo familiar	112
Líderes en el mercado	47	Profesionalización del ejecutivo	115
Primeras exportaciones	55	Conectad@s al mundo	119
La otra cara de la moneda: crisis económica y social	57		
Capítulo		EPÍLOGO	124
04		AGRADECIMIENTOS	126
NUEVO IMPULSO E INSTITUCIONALIZACIÓN	61		
Relevo generacional	63		
Red de agentes comerciales por todo el país	69		
Apertura a nuevos mercados	75		





Prólogo

Hemos decidido escribir este libro para celebrar el 75 aniversario de DINUY, un periodo que permite contemplar el camino recorrido y reflexionar y comprender el valor del trabajo realizado durante este tiempo.

A lo largo de estas páginas, nos fijamos especialmente en el trabajo y el esfuerzo que realizaron sus fundadores, Agustín Asurmendi y Ramón Ardanuy, dos personas con espíritu emprendedor y capacidad de sacrificio; unos valores humanos forjados probablemente por los difíciles tiempos que les tocó vivir desde su infancia.

Asimismo el libro es un reconocimiento a sus familias, sin cuyo apoyo no hubiera sido posible llevar adelante este proyecto.

Para nosotros ha sido un orgullo haber continuado con su labor y conseguir llegar a celebrar este aniversario. Como se puede apreciar a lo largo del

libro, la empresa ha tenido una gran transformación, como no podía ser de otra forma, de la que hemos sido partícipes. Sin embargo, hemos sido capaces de mantener el legado de los fundadores y una identidad propia, basada en la proximidad con las personas, en la humildad, en el esfuerzo diario y en la inquietud por la innovación y el desarrollo.

Todos estos valores deben de permanecer en la empresa, independientemente de quién se encuentre al frente de la misma y deseamos que la tercera generación familiar, que ya se ha incorporado a la empresa, sea capaz de mantenerlos.

Este libro debe de servir también de agradecimiento y reconocimiento a todas aquellas personas que a lo largo de este tiempo han trabajado y lo siguen haciendo en DINUY. Sin ellos tampoco hubiera sido posible llegar a celebrar este 75 aniversario, cifra que no muchas empresas alcanzan.



01

Capítulo

DA DE EM... ES
 NULO
 FINO
 CORDON... DO
 FINO
 CORDON... GA



El sueño guipuzcoano

1.1.

Introducción

1.2.

La fuerza creadora

1.3.

El largo camino hacia la prosperidad



Plano de un motor eléctrico dibujado por Agustín Asurmendi que actualmente cuelga de una de las paredes de la fábrica.



Agustín Asurmendi en 1949, durante el servicio militar en Alcazarquivir (Marruecos). Allí compró diez motores al ejército que envió en tren a San Sebastian. Con ellos Ramón y Agustín ingeniaron unas lavadores verticales que giraban 180 grados.



1.1 INTRODUCCIÓN

Las generaciones que han nacido sin televisor recuerdan con todo lujo de detalles el día en el que la pequeña pantalla atravesó por primera vez la puerta de su casa y ocupó, ya para siempre, un lugar de honor en la vivienda.

La de los Asurmendi-García era de la marca Iberia. Agustín Asurmendi la llevó protegida con una tela roja y, cual ilusionista, la desenfundó por primera vez un 20 de julio de 1969 a las 2:00 de la madrugada, ante la expectante mirada de su mujer, Pruden, y sus cinco hijos: Luisa, Coro, Maite, Andoni e Iñaki. A las 3:56 de la madrugada, hora española, la nave Apolo alunizaba y el hombre pisaba la luna por primera vez.

También por primera vez entraba en casa este pequeño electrodoméstico convertido en magia y entretenimiento para el común de los mortales, pero mucho más que un pasatiempo para Agustín, acostumbrado a destripar hornos, lavadoras y timbres y desentrañar sus secretos. Mientras toda la familia disfrutaba con aquellas imágenes, Agustín ya barruntaba que la novedosa caja de tonta tenía poco y convenía saber repararla en caso de avería.

Esta anécdota quizás sirva para empezar a desenredar 75 años de historia y averiguar de qué pasta estaba hecho Agustín Asurmendi, fundador de DINUY junto a su socio y amigo Ramón Ardanuy. En 1947, mucho antes de que el hombre viajara a la luna, ambos ponían rumbo de San Sebastián a Irún para colocar la primera piedra de una empresa que, como el televisor, acabaría colándose en los hogares de todo el mundo.

**AGUSTÍN Y RAMÓN SE
CONOCIERON TRABAJANDO EN
EL TALLER DE ELECTRICIDAD
FRÍAS DE SAN SEBASTIÁN.**

1.2 LA FUERZA CREADORA



El joven matrimonio formado por Ramón Ardanuy y Victoria Joaquina Añorga, en una imagen perteneciente a su familia.

La pulsión creadora siempre viene precedida de una necesidad económica, de naturaleza más honda o una mezcla de las dos. Porque, ¿acaso un emprendedor genuino puede moverse solo por dinero? Empezar de cero, trabajar de sol a sol y apostar todo su tiempo y dinero a una sola carta corroboran que no.

Agustín conoció a Ramón en 1944, cuando al terminar sus estudios en la escuela de artes y oficios de San Sebastián entró a trabajar como aprendiz en el taller de electricidad Frías, ubicado en el barrio donostiarra de Egia. La diferencia de edad y de categoría -Ramón era once años mayor y el encargado del taller- no fue óbice para que entablaran una buena amistad mientras pasaban el día rebobinando motores.

¿De qué hablarían?, ¿qué vería el uno en el otro? En mi imaginación recreo el runrún de un taller y sus conversaciones sobre coches, mujeres e historias de la guerra que, constantemente interrumpidas por el arranque de motores y las chispas, se repetían una y otra vez.

El eco de la guerra civil aún resonaba en la sociedad y las imágenes de la contienda volvían repetidamente a la memoria. A Ramón Ardanuy Olague (Irun, 1912) el estallido de la guerra le pilló cumpliendo el servicio militar. Cuenta su nieto, Rafael Ardanuy, que su abuelo



lo pasó muy mal. "Cayó prisionero en Barcelona y se salvó por ser electricista".

A Agustín Asurmendi Vergara (San Sebastián, 1924) la guerra también le marcó profundamente. Con 14 años huyó con su madre y sus tres hermanos a Francia. Antes de cruzar la frontera por Gerona, pasaron unos meses refugiados junto a otras familias en una casona de Olot. "Su madre, nuestra abuela, aún le ponía calcetines altos para aparentar menos edad y evitar que lo reclutara la Quinta del biberón", recuerdan sus hijas Luisa, Coro y Maite.

Grupo de españoles en el exilio en Francia. Agustín Asurmendi, arriba a la izquierda, con boina y camiseta de manga corta, tenía entonces 14 años.

Conforme éstas y otras historias se colaban en el taller Frías en plena posguerra española, paradójicamente el pasado iba perdiendo fuelle y la idea de un futuro más esperanzador cobraba fuerza en la mente resuelta del joven Agustín y en la de Ramón, ya casado con Victoria Joaquina Añorga y con dos hijos recién nacidos: Rafael y Arcadia Ardanuy.

**LA DIFERENCIA DE EDAD NO
FUE ÓBICE PARA QUE SURGIERA
LA AMISTAD, MIENTRAS
REBOBINABAN MOTORES.**



→ Agustín Asurmendi y Pruden García,
el día de su boda en 1951.

Corría el año 1947 y aunque la mala situación económica del país y el aislamiento internacional no ayudaban a levantar el ánimo, Agustín y Ramón dejaban entrever su audacia. No sólo habían congeniado y eran buenos amigos. Uno conocía las facultades del otro e intuían otro porvenir. Quizás eran el tándem perfecto.

De esta fuerte conexión y de la unión de sus apellidos, Asurmendi y Ardanuy, nace en 1947 en Irun el taller de reparación de maquinaria eléctrica DINUY, sito en la calle Peña número 17. Entonces sólo era uno más entre la multitud. Agustín y Ramón acababan de abrir la senda de un camino salpicado de incertidumbre. Sin embargo, ya sospechaban que en aguas profundas los cambios son lentos. Había que dar tiempo al tiempo.

EL NOMBRE DE **DINUY PROVIENE
DE LA UNIÓN DE LOS APELLIDOS
DE SUS SOCIOS FUNDADORES,
ASURMEN**DI** Y ARDA**NUY**.**

1.3 EL LARGO CAMINO HACIA LA PROSPERIDAD

Si las generaciones pasadas recobran la vista se extrañarían al vernos peinar canas con modales adolescentes, tanto como a nosotros nos sorprende abrir un viejo álbum de fotos en blanco y negro y reparar en que el aspecto de las personas retratadas tampoco corresponde con su edad biológica. Parecían mayores.

En las pocas fotografías de Ramón Ardanuy de joven donde aparece sonriente, se aprecia el hueco del diente incisivo que perdió durante la guerra. Cuenta su nieto Rafa que se fabricaba uno de yeso en el taller, hasta que ahorró dinero suficiente para ir al dentista.



→ Ramón Ardanuy de joven, en una foto de carnet.

Hijos de su tiempo, Ramón y Agustín compartían una sensibilidad vital que apuntalaba los cimientos de DINUY. La cultura del esfuerzo y el ahorro eran la base sobre la que el taller se abría paso los primeros años de vida.

En los inicios, la actividad del taller consistía en el montaje de instalaciones eléctricas y la reparación y bobinado de motores, dínamos y transformadores de las principales empresas de la comarca como La Palmera, Chocolates Elgorriaga o la Pastelería Aguirre. Entonces solo había trabajo para uno de los dos y quitando el año 1949 -en el que Agustín se trasladó a Alcazarquivir (Marruecos) a cumplir el servicio militar-, ambos acordaron 'dividirse' hasta que el negocio arrancara. Agustín se haría cargo del taller mientras Ramón trabajaba por cuenta ajena en La Palmera.

93

Visto sus escritos de 22 de Octubre de 1946 y 16 del actual, por los que interesa autorización para la apertura de un taller de reparación de maquinaria eléctrica en la planta baja de la casa nº 17 de la calle de Peña y colocación de un rótulo en el mismo, conformandome con lo informado por los Sres. Inspector de Sanidad y Arquitecto Municipal, he decidido acceder a lo solicitado.

Dios guarde a V. muchos años.

Irún, 17 de Enero de 1948

EL ALCALDE,

Excmo. Sr. Gobernador Civil de Guipúzcoa

Sr. D. Aguskín Azurmendi

IRUN

DINUY FUE CAMBIANDO DE EMPLAZAMIENTO A MEDIDA QUE LA ACTIVIDAD CRECÍA.

297

302

Visto su escrito de 11 del actual, por el que interesa autorización para proceder a la apertura de un taller electro-mecánico y comercio de venta de aparatos eléctricos en el nº 8 de la calle S. Marcial piso bajo y colocación de un letrero luminoso, conformandome con lo informado por los Sres. Arquitecto Municipal e Inspector de Sanidad, he decidido acceder a lo solicitado.

Dios guarde a V. muchos años.

Irún, 29 de Enero de 1950

EL ALCALDE,

Sr. D. Agustín Azurmendi

IRUN

271

Con esta fecha el Sr. Alcalde ha decretado lo que sigue:

" Vistos los informes emitidos por los Sres. Arquitecto Municipal, e Inspector de Sanidad y en virtud de las atribuciones que se me tienen conferidas, concedo permiso a DON AGUSTIN AZURMENDI VERGARA para la apertura de un taller electro-mecánico en el bajo de la casa nº 19 de la calle de Leandro Soto, con carácter provisional, reservándose el Ayuntamiento el derecho de ordenar su caducidad cuando lo estime pertinente."

Lo que comunico a Vd. para su conocimiento y efectos.

Dios guarde a Vd. muchos años.

Irún, 30 de Enero de 1961

EL SECRETARIO EN FUNCIONES,

Sr. D. Agustín Azurmendi Vergara

IRUN



AYUNTAMIENTO DE LA CIUDAD DE IRÚN

Con esta fecha el Sr. Alcalde ha decretado lo siguiente:

"Vistos los informes emitidos por los señores Arquitecto Municipal e Inspector de Sanidad del Distrito, autorizo a DON AGUSTIN AZURMENDI, de esta vecindad, para instalar un taller de reparaciones eléctricas en el sótano de la casa nº 10 y 12 del Paseo de Colón, siempre que se ajuste a lo dispuesto en las actuales O.M."

Lo que comunico a Vd. para su conocimiento y efectos.

Dios guarde a Vd. muchos años.

Irún, 30 de Abril de 1953

EL SECRETARIO,

[Handwritten signature]

Núm. 1053



Sr.D. Agustin Azurmendi

Cítese en la contestación
Nºreferencia: Expte. 7.466
Fecha: 8-5-53

Asunto: Nueva Industria

Pongo en su conocimiento que tiene a su disposición en estas oficinas la autorización de su industria

que puede mandar a retirar, con su autorización y previo abono de la cantidad de Pesetas 532,50.-

Atentamente,
El Secretario-Habilitado,

[Handwritten signature]

SAN SEBASTIAN: Prim, 35, entl.º - Teléfonos, 14.893 - 16.130

Los puges se admiten únicamente por giro postal e en efectivo en estas



→ Ramón Ardanuy de soltero.

EN LOS COMIENZOS EL TALLER DE REPARACIONES ELECTROMECAÑICAS CONVIVÍA CON UN BAZAR DE VENTA DE PEQUEÑO ELECTRODOMÉSTICO.

El salto a la década de los cincuenta marcó un antes y un después en el próspero negocio que, aunque muy justo, ya daba de comer a Agustín, a Ramón y a su prole. Como un átomo se adhiere a otro provocando un cambio físico importante, la joven y pequeña DINUY crecía y se adhería poco a poco al resto de empresas de la comarca siendo protagonista del resurgir del tejido industrial fuerte y bien enlazado del Bidasoa, que se había debilitado tras el incendio de Irun en 1936. Ya se escuchaba hablar de DINUY en la ciudad fronteriza.

En 1951, el taller se trasladó a San Marcial 8, un local más espacioso donde convivía con un bazar destinado a la venta de pequeño electrodoméstico. El mismo año, Agustín abandonaba la habitación de la desaparecida pensión Goiburu donde se había alojado de soltero y se casaba con Pruden Garcia (San Sebastián, 1924), con quien tuvo cinco hijos: Luisa, Coro, Maite, Andoni e Iñaki, el benjamín, quien recuerda con cariño el bar de debajo de aquella pensión donde las huellas de los primeros pasos de DINUY aún duermen, esperando a ser desveladas. "A veces iba a a cenar con los aitas y allí estaba María, la dueña, quien le tenía mucho cariño a nuestro padre".



Ramón junto a su mujer Victoria Joaquina, a la que cariñosamente llamaban 'Quini'.



→ Victoria Joaquina Añorga con sus dos hijos, Rafael y Arcadia Ardanuy, en la playa. En la imagen inferior, Ramón y Victoria Joaquina, de vacaciones en Canarias.



Pascual S. Sainza 27/10

Autotransformador para Transmetal (Noo Fiber)

Eloracion 170 e 220 V. = 50V. intensidad brasa fabrica 3600 = 20A
 Potencia del autotransformador 50 x 20 x 0.8 = 800 Wts. 220 x 0.8 = 20A
 Sección del núcleo = $\sqrt{800} \times 1.1 = 38.8 \text{ cm}^2$
 Inducción 10000 gauss x 38.8 cm² = 388000 maxwella
 FE on. = $\frac{4.74 \times 388000 \times 50}{10^8} = 0.6V. \text{ por espira}$

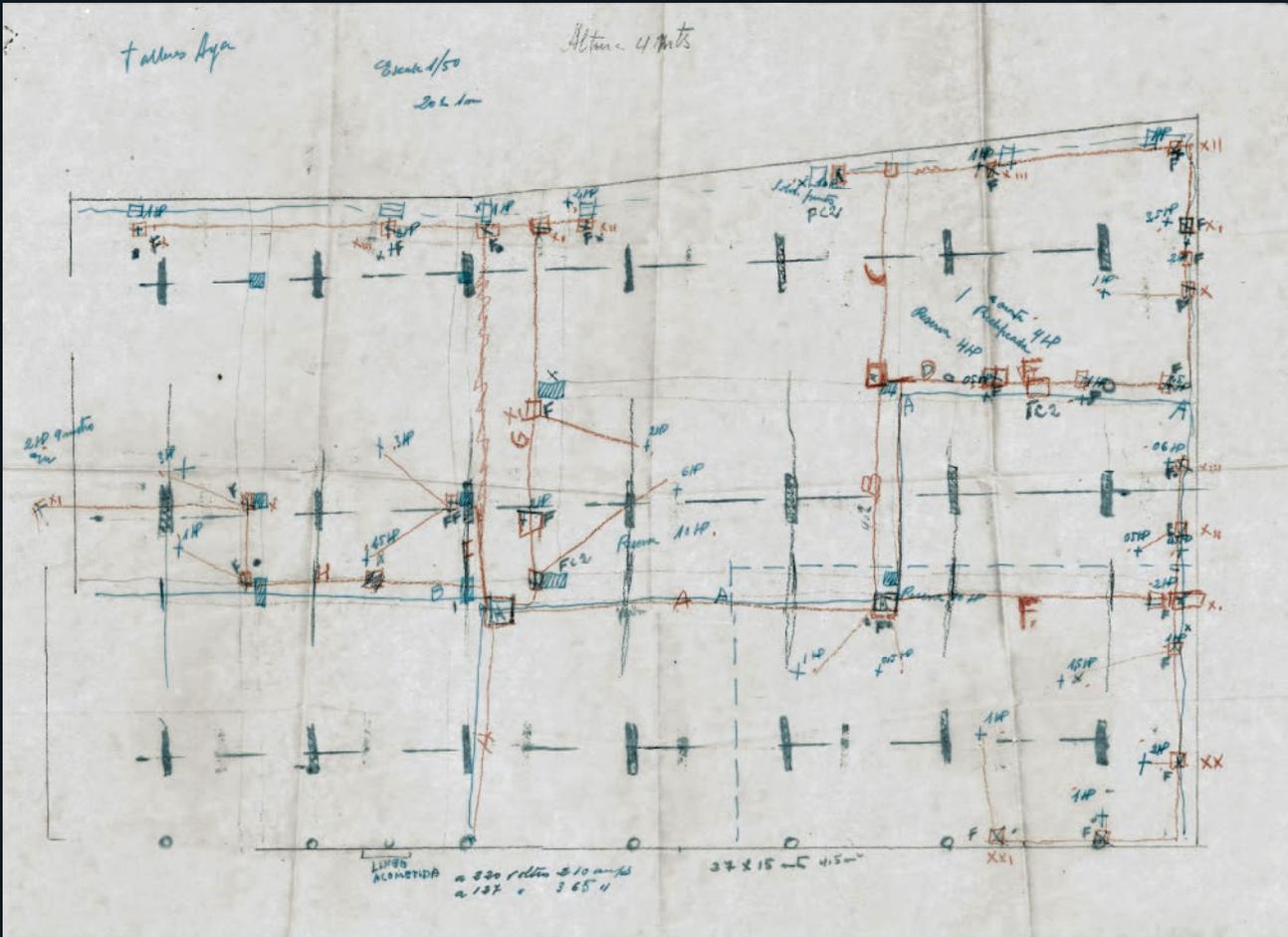
para 170V. = 283 espiras
 " 10V = 166 "

Sección hilo hasta 170V. 4/5 A hilo 14/10
 " " de 170 hasta 220V. 20A. hilo de 28/10

170V	180	190	200	210	220
283	177	167	157	147	137

peso aproximado del núcleo 15 kgun. 225 - 375
 " " " hilo 14/10 1200 gms - 150
 " " " " 28/10 1750 - 310
 4 arcos y 4 varillas 75
 1 cuadro con platis. y armadura 350
 en un de 0.67m 500
 1660

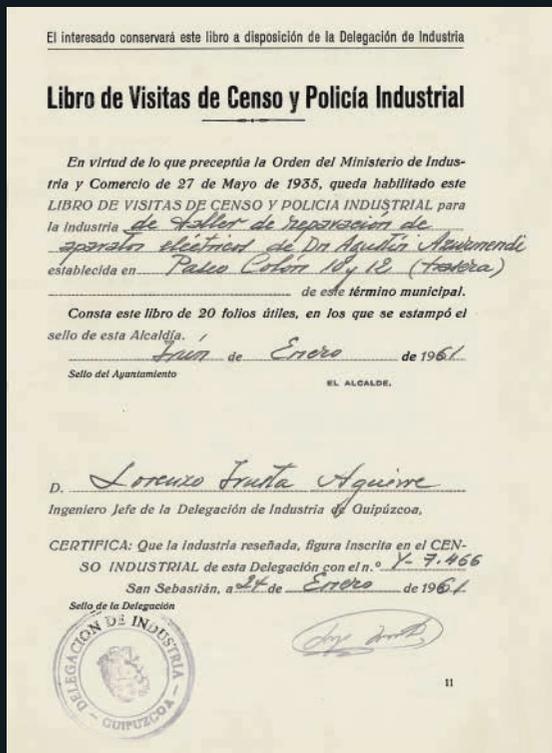
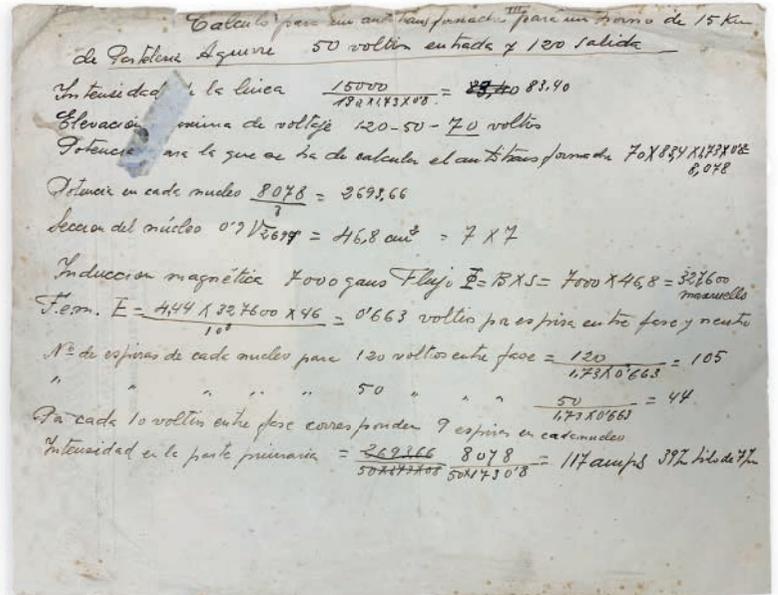
→ Estudio y oferta de un autotransformador para Transmetal, realizado durante los primeros años de actividad.



↓ Plano y cálculos para Talleres Aya.

LA ACTIVIDAD PRINCIPAL DE DINUY CONSISTÍA EN EL MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES ELÉCTRICAS Y LA REPARACIÓN DE MOTORES.

Cálculo eléctrico realizado en DINUY para la Pastelería Aguirre.



Documento original del libro de visita que la Inspección Nacional de Trabajo exigía entonces a las empresas. Data de los comienzos, cuando el taller estaba ubicado en la calle Peña número 17.

A lo largo de esta década, Agustín y Ramón continuaron dedicándose principalmente al mantenimiento de las instalaciones eléctricas y la reparación de motores de las empresas manufactureras del Bidasoa. “Cuando se quemaba el motor de alguna de sus máquinas, había que deshacer la bobina de cobre hasta dar con el corte y, una vez hecha la ‘cura’, se rehacía el bobinado y el motor volvía a funcionar”, explica Iñaki Asurmendi. También daban una segunda y tercera oportunidad a los alternadores de los barcos de Hondarribia, donde Ramón y Agustín hicieron buenos amigos; en el recuerdo de la familia Asurmendi quedan Titino Jáuregui y Custodio, el mecánico que montado en su bicicleta pedaleaba diligente hasta DINUY, cargado de bobinas y alternadores averiados.



Ramón Ardanuy y Victoria Joaquina Añorga disfrutaban viajando y de vez en cuando se escapaban a la nieve.



PRONTO EMPEZARON A INNOVAR, DESARROLLANDO PRODUCTOS PROPIOS QUE LES PERMITIERAN SEGUIR CRECIENDO.

Chocolates Elgorriaga también se cuele a menudo en la memoria familiar. Las hijas de Agustín celebraban las visitas de su padre a la fábrica porque tras revisar su instalación eléctrica regresaba a casa con unas lenguas de gato. La huella de estos y otros trabajos para empresas de la comarca ha quedado plasmada en la numerosa documentación que actualmente decora el interior de la fábrica. Hojas de cálculos hechos a mano por Agustín y dibujos de planos eléctricos cuelgan de las paredes de DINUY como cuadros abstractos e ininteligibles para profanos en materia, pero llenos de significado.

En paralelo a estos trabajos de reparación, en la mente emprendedora de Ramón y Agustín se iba cociendo lentamente una ambición mayor: desarrollar productos propios que les permitieran diferenciarse y seguir creciendo. La prueba de este afán por prosperar es que con tan solo 22 años, y estando en el servicio militar, Agustín compró al ejército diez motores eléctricos que envió en tren a Irun, donde los recogió Ramón. Con ellos fabricaron unas lavadoras "muy espartanas", recuerda Luisa Asurmendi. "Eran verticales y sin armario, con todo a la vista. Giraban solo 180 grados y se llenaban y vaciaban con manguera". Aunque no centrifugaba, revolucionó la casa de los Asurmendi-García -más incluso que el televisor- y alegró especialmente a Pruden, quien dejó de lavar a mano en la bañera.

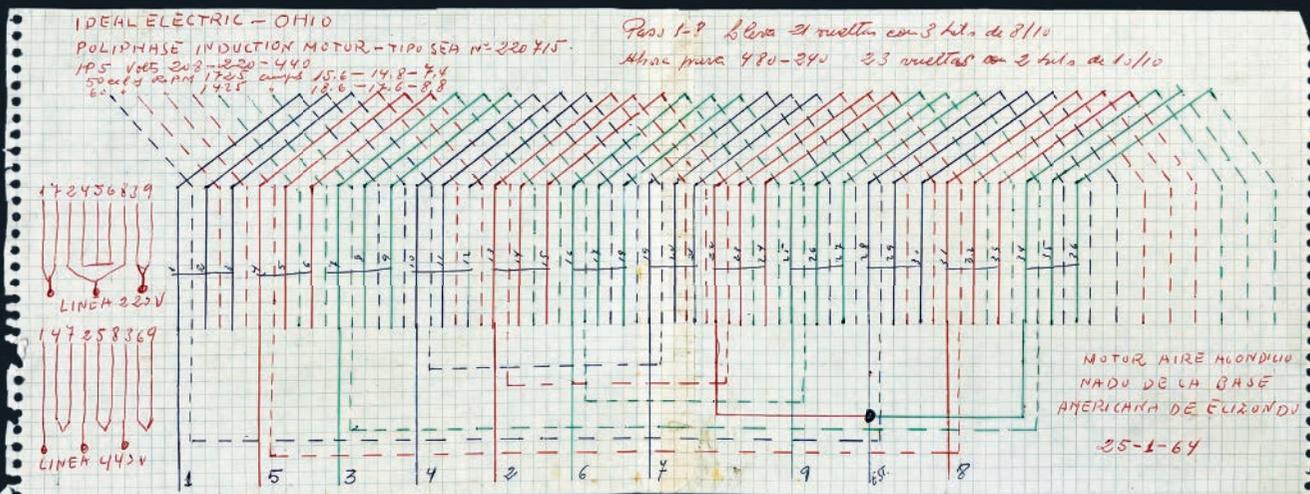
DINUY se anunciaba en junio de 1950 en el Diario Vasco como 'Taller de electricidad general'.

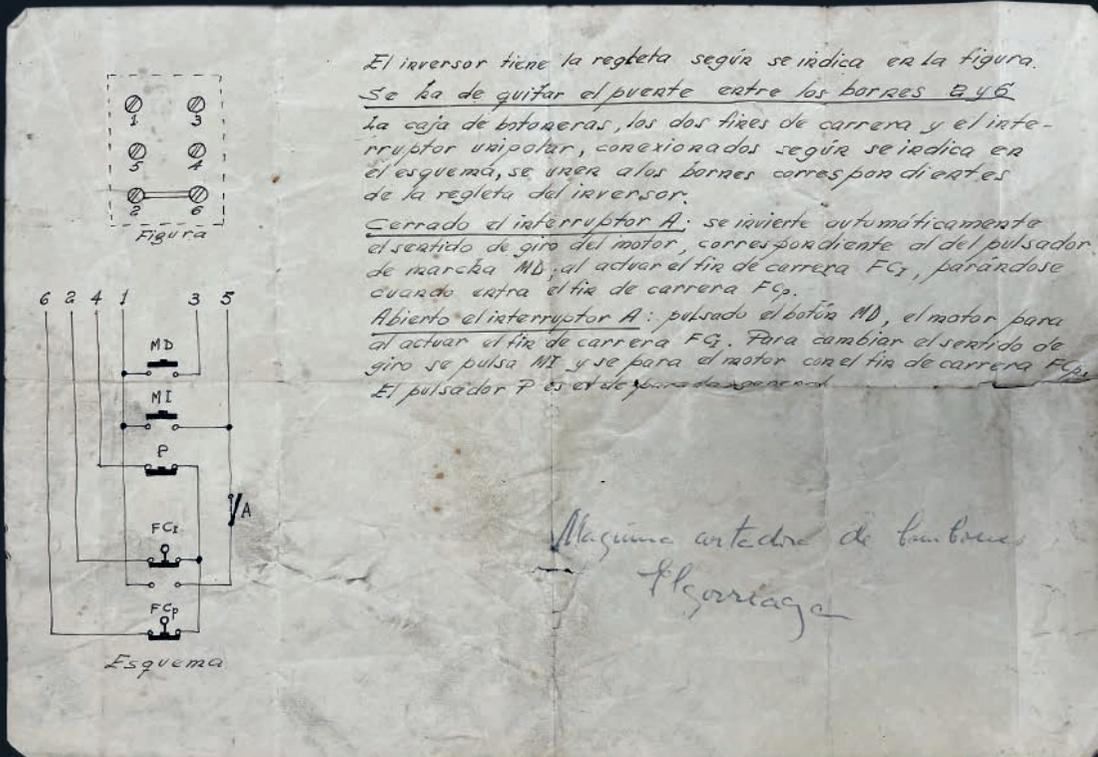
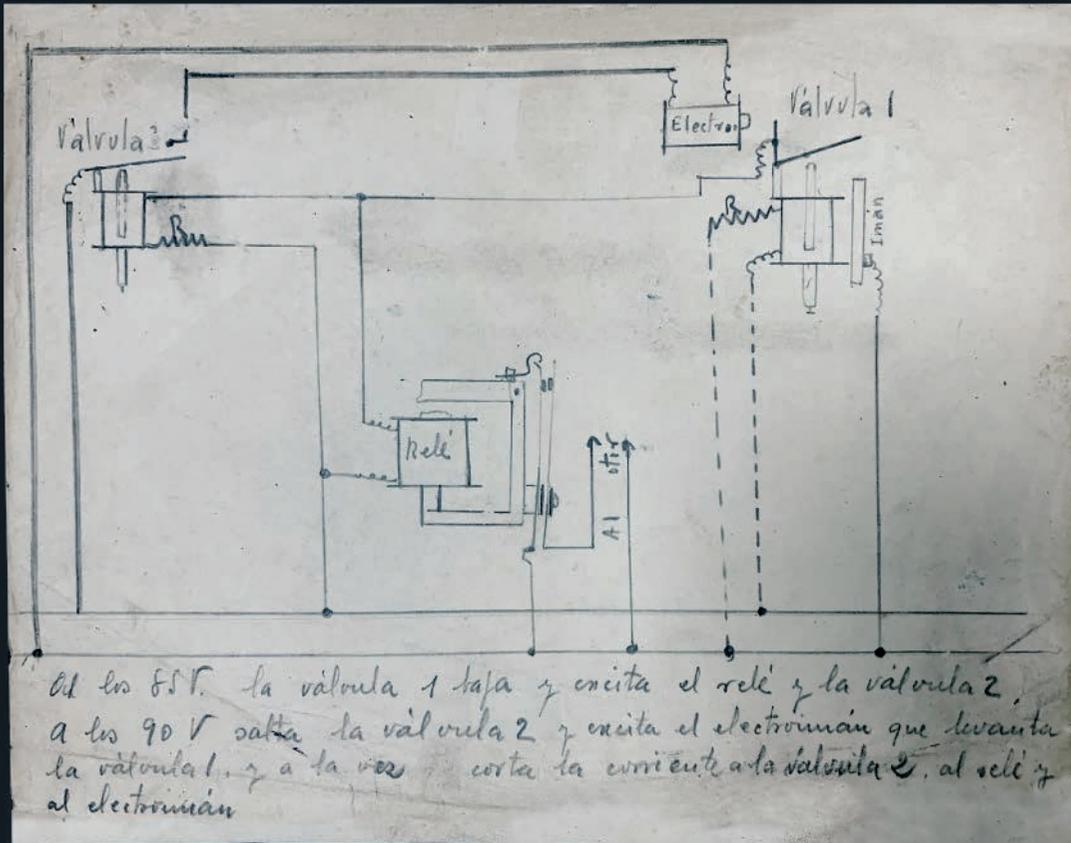


<p>Azurmendi y Ardanuy TALLER DE ELECTRICIDAD GENERAL Reparación y rebobinado de motores, dinamos, alternadores, transformadores, reguladores, etc. - Instalaciones eléctricas para alta y baja tensión. - Alumbrado fluorescente. - Cuadros de distribución San Marcial, 5. - Teléfono 329 IRUN</p>	<p>CALZADOS ARTIGAS MODELOS SELECCIONADOS SAN SEBASTIAN IRUN</p>	<p>Fábrica de Impermeables El Búfalo Ofrece su nueva sucursal en: IRUN Paseo Colón, 12</p>	<p>Porcelanas del Bidasoa SOCIEDAD ANONIMA Apartado 15 Teléfono 161 IRUN</p>
<p>Chocolates y Bombones ELGORRIAGA IRUN</p>	<p>BIBLIOTECA CIRCULANTE «AMAYA» Visita la exposición que presenta AMAYA en Avenida del Generalísimo, 2, y recuerda que todos los volúmenes expuestos podrán ser prestados pagando la cuota mensual de 10 pesetas. - I R U N Por fin, no deja de visitar a BRUNO, para probar la especialidad de la casa. ESCALOPE A LA CREMA CON CHAMPAGNE</p>	<p>BAR RESTAURANTE «EL HUMO» JOSE ECHEVERRIA Para comer bien en esta casa, pruebe y se convencerá Contracalle, 24 IRUN Telf. 2400</p>	<p>«Askar» - «Invicta» - «Marconi» «La Voz de su Amo» Unión Radio Irún Paseo Colón, 71 IRUN</p>
<p>Pastelería Ayala BOMBONERIA Si desea saber un poco más, diríjase en esta Casa Central: PLAZA DE SAN JUAN, 3. Sucursal: PASEO DE COLÓN, 102 Teléfono 365 IRUN</p>	<p>Restaurante Colón Paseo de Colón, 21, 1.º IRUN</p>	<p>Antonia Peluaga MERCERÍA NOVEDADES Fermín Calbatón, 16 y Paseo Colón, 7 IRUN</p>	<p>SASTRERIA TAILLEUR EDUARD Antes de empezar su trabajo, visite esta Casa. Calle de la IGLESIA, 2 y 4 (junto al Ayuntamiento). I R U N Casa en San Sebastián, Teléfono 11.287</p>
<p>Hotel Restaurante-Café Bar CANTABRICO C. Manuel Asensio ESPLENDIDAS TERRAZAS - VERBENAS POPULARES Primo de Rivera, 11 IRUN</p>	<p>Gráficas San Marcial BOLSA, PAPEL, MATERIAL ESCOLAR, OBJETOS DE BROTTO- RIO E IMPRESOS EN GENERAL Calle Iglesia, 11 Teléfono 40 IRUN</p>	<p>Sastrería Flores Paseo Colón, 63 Telf. 59</p>	<p>Dr. S. S. ESNAL MEDICINA Y CIRUGIA DE VIAS URINARIAS, RIGON, PROSTATA Iglesia, 4 IRUN</p>
<p>Aguirre Teléfono 7º IRUN</p>	<p>Casa Mirón ALMACENES DE LOZA, CRISTAL, BARRIO, ARTICULOS DE RE- CULO Y LIMPIEZA, BATERIA DE COCINA Paseo Colón, 7 Teléfono 479 IRUN</p>	<p>ALTA COSTURA ACADEMIA DE ESTUDIOS ESPECIALES PROFESORADO ESPECIALIZADO CURSILLOS ESPECIALES PARA VERANO I R U N</p>	<p>Fonda - Bar - Restaurante «SAN MARCIAL» ANGEL ARRATIBEL San Marcial, 20 Teléfono 58 IRUN</p>
	<p>Peluquería PILI Comenta a su distinguida clientela su nuevo domicilio en S. MARCIAL, núm. 28, 2.º. I R U N</p>	<p>CEMENTOS ALAYA Fábrica de cementos naturales IRUN-BEHOBIA</p>	



Esquema eléctrico realizado por Agustín Asurmendi para la Base Americana de Elizondo.





Planos y esquemas realizados en el taller durante la etapa en la que DINUY se dedicaba al mantenimiento y reparación de maquinaria de empresas de la comarca como Chocolates Elgorriaga o Helados Igueldo, entre otras.

Corresponsalia de Prensa

LECUONA

AGENCIAS EFE, CIFRA Y ALFIL - MADRID
 LA VOZ DE ESPAÑA - SAN SEBASTIAN
 "UNIDAD" - SAN SEBASTIAN
 "LA GACETA DEL NORTE" - BILBAO
 "EL PENSAMIENTO NAVARRO" - PAMPLONA
 PUBLICIDAD GENERAL EN PRENSA Y RADIO
 REDACCION Y ADMINISTRACION:
 Iglesia, 2 y 4 Apartado 109
 Teléf. 61243. - (Urgencia) 61674
IRUN

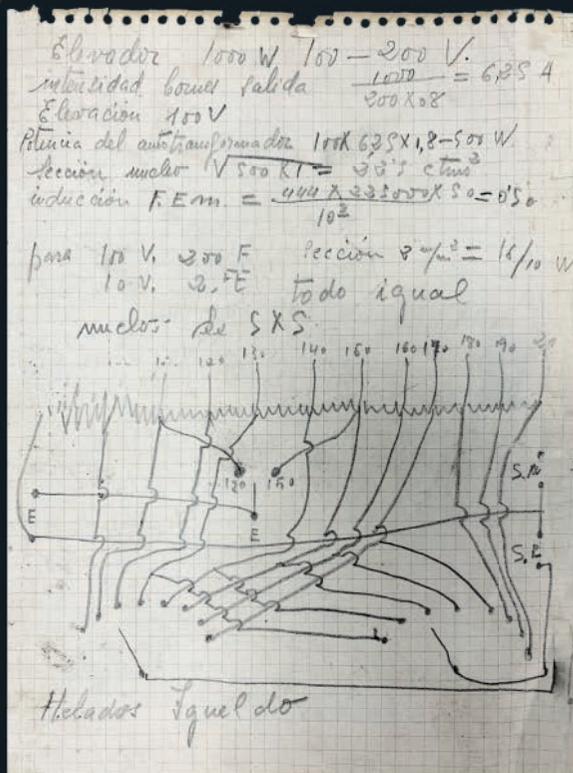
CRISTALERIAS IRUNESAS
 PERSIANAS "GRADULUX"
 GENERAL PRIMO DE RIVERA, 2 y 4
 Apartado 48 Teléfono 62.118
 ALMACEN: PASO DE COLON, 85
IRUN

Luis Cuñado del Castillo
 AGENTE DE LA PROPIEDAD INMOBILIARIA
 COLEGIADO
 VENTA DE PISOS TODAS CATEGORIAS.
 FINCAS - VILLAS
 TERRENOS URBANOS E INDUSTRIALES
 ARRENDAMIENTO DE PISOS TEMPORADA
 ARRENDAMIENTO DE LOCALES - TRASPASO
 DE LOCALES - PRESTAMOS E HIPOTECAS
 Oficinas: PUEROS, 13, 1º dcha. - TELEFONO 61.301
IRUN

BAZAR SAN MARCIAL
 ELECTRIFICACION DOMESTICA
 ARTICULOS DE REGALO
 AVDA. DE FRANCIA, Nº 3 - TELEFONO 62.345
IRUN

AZURMENDI Y ARDANUY
 TALLER ELECTROMECHANICO
 Reparación y bobinado de motores, transformadores, etc.
 APARATOS ELECTRODOMESTICOS
 Fabricación de minitores de secadora **DINUY**
 Leandro Soto, 15. Teléfonos 62.412 y 62.411
IRUN

→ La Voz de España publicaba en junio de 1961 dos anuncios promocionando el Bazar San Marcial, donde se vendía pequeño electrodoméstico, y el Taller electromecánico Azurmendi y Ardanuy. Ambos, propiedad de Agustín y Ramón.



Estas lavadoras solo fueron el pistoletazo de salida a otros productos electromecánicos de fabricación propia que vendrían después y que iban cubriendo nuevas necesidades de la época, como los intermitentes de corona y de motor para los letreros luminosos; los contactos inversores que hacían funcionar alternativamente dos circuitos eléctricos o las bornas de conexión con sus cajas metálicas.

Así transcurrieron nada menos que diez años, durante los cuales el taller y la tienda fueron cambiando de emplazamiento. Agustín y Ramón celebraban la primera década de vida de DINUY 'durmiendo' el sueño americano pero a la guipuzcoana. Las migajas que el Plan Marshall había dejado en España no eran suficientes para dejar de estar a la cola del progreso. Si querían seguir soñando debían despertar, hacer la maleta y cruzar la frontera.



02

Capítulo



En la frontera: un pie en Irun y otro en el mundo

2.1.

Enclave estratégico

2.2.

París llama a la innovación

2.3.

Alemania. Una historia de negocios y una sólida amistad



Agustín y Ramón durante uno de sus viajes por Alemania, donde hicieron negocios y buenos amigos.

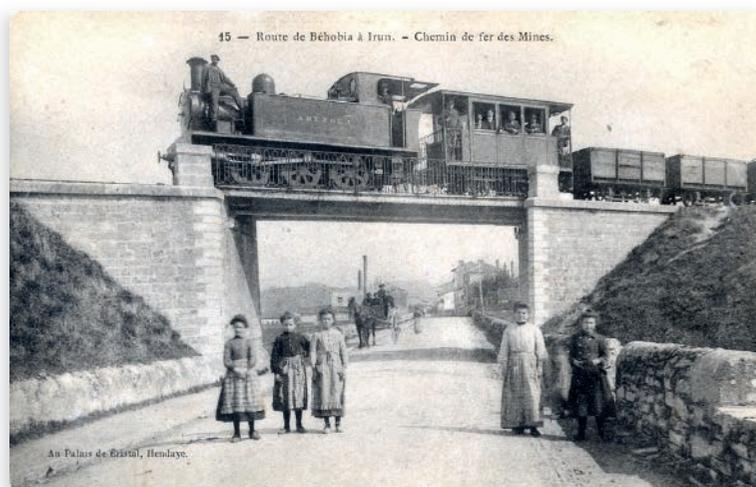


Ambos matrimonios tenían mucha amistad. Acudían juntos a cenar y festejaron algún que otro fin de año en el Casino de Irun. En la imagen, Ramón y Pruden se divierten durante el baile.

2.1 ENCLAVE ESTRATÉGICO

DINUY era solo un bosquejo cuando Agustín y Ramón dudaron entre establecerse en Irun o Eibar. Quién sabe si tiraron una moneda al aire o si, por el contrario, se movieron guiados por la brújula del instinto. El origen irundarra de Ramón, hijo del Alcalde de la Aduana de Pasajes, y el carácter visionario de Agustín inclinaron la balanza hacia el Norte, desechando la villa armera y estableciéndose en la ciudad fronteriza.

Era el año 1947 y había escasez de materias primas en todo el país como consecuencia de la política de autarquía de los primeros años del Franquismo. Sin embargo, Irun aspiraba a reactivar los puentes que un día tendió y recuperar así el vínculo comercial que le unía a Francia desde la antigüedad, desde mucho antes de establecerse aquí la aduana, cuando los guipuzcoanos gozaban del privilegio foral de adquirir productos franceses libres de impuestos, controlados por la Alcaldía de Sacas. A raíz del traslado de las aduanas del Ebro a Irun en 1841, muchos comerciantes y empresarios franceses se vieron obligados a pagar importantes aranceles si querían introducir sus productos en la península, lo que les empujó a cruzar la frontera y establecerse en la comarca del Bidasoa. La colonia francesa trajo consigo un importante flujo de capital que contribuyó al desarrollo industrial de Irun a finales del siglo XIX. La localidad guipuzcoana estrenaba



El Ferrocarril del Bidasoa, popularmente conocido como Tren Chiquito, conectaba las minas de Endarlaza con Irun. Foto extraída del Archivo Municipal de Irun.



→ Carné de socio de Ramón Ardanuy de la emblemática Sociedad Irungo Atsegiña, de la que Agustín también era socio.

siglo resplandeciente y los vecinos disfrutaban del alumbrado eléctrico que iluminaba calles y casas particulares, se desplazaban en tranvía eléctrico, se entretenían viendo pasar el tren Chiquito y los más afortunados degustaban los sabrosos fiambres preparados por el francés Marandet, quien regentaba en el mercado de Irun una de las dos únicas charcuterías que entonces había en todo el País Vasco.

El ir y venir de comerciantes y empresarios del otro lado de la frontera imprimió a la ciudad un carácter hospitalario y abierto al mundo, que sólo logró apagar la guerra.

Embebidos de este espíritu cosmopolita, Agustín y Ramón pronto se integraron en la sociedad irunesa siendo, ambos, socios fundadores de Irungo Atsegiña, una de las sociedades más emblemáticas de la localidad; Rafa, nieto de Ramón, aún guarda con cariño el carné de su abuelo. Asimismo, Agustín deseaba que sus cinco hijos, todos iruneses, participaran en las celebraciones de la villa. "Mi padre en eso ponía mucho empeño. Decía que él no desfilaba porque había nacido en San Sebastián. Pero nosotros al ser de Irun, teníamos que participar en todas las fiestas", recuerda Luisa Asurmendi.



Antigua Aduana "con aire de templete griego" ubicada junto al puente fronterizo Avenida de Irun. Foto del Archivo Municipal de Irun.



→ Los Asurmendi-Garcia y los Ardanuy-Añorga, disfrutando de las fiestas de San Marcial con Iñaki (en brazos de Ramón) y Maite Asurmendi de pequeños.

Durante la segunda mitad de la década de los cincuenta, con el taller de reparaciones electromecánicas asentado en la comarca y aprovechando que la economía española empezaba a liberalizarse, Agustín hizo la maleta y cruzó la frontera siguiendo la estela -a la inversa- de aquellos 'self-made man' (hombres hechos a sí mismos) que años atrás habían llegado a Irun provenientes de Francia o Alemania. Lo hizo en compañía de su buen amigo francés Paul Sanz, 'Popol', como le llaman familiarmente los hijos de Agustín y quien poco tenía que ver con la electromecánica. "Trabajaba en una óptica de Bayona pero le echaba una mano al aita con el francés". Con una mano delante y otra detrás, se plantaron en París mientras Ramón se quedaba al frente del taller, a la espera de nuevas noticias que no tardarían en llegar.

APROVECHANDO QUE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA EMPEZABA A LIBERALIZARSE, AGUSTÍN HIZO LA MALETA Y CRUZÓ LA FRONTERA.



↓
Agustín Asurmendi y Paul Sanz en París.

MINUTERIE D'ESCALIER

TYPE 1 B · ADMISE A LA MARQUE DE QUALITÉ

Plus de 500.000 MINUTERIES de notre marque sont actuellement en fonctionnement.
La robustesse et la simplicité du dispositif ont assuré un succès mondial.
GARANTIE EFFECTIVE : 5 ANS.



At moment de la pression d'un bouton, le courant alimente la bobine F qui attire le balancier D provoquant la fermeture de l'interrupteur A par l'embellage B.

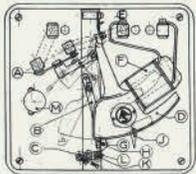
Quand la bobine est désexcitée, le balancier, libéré, oscille; à la partie inférieure du balancier s'articulent librement deux ergots J. Lorsque les oscillations du balancier atteignent une amplitude minimum, ces deux ergots qui jusque là balayaient la pièce K, solidaire du levier de déclenchement C viennent s'arc-bouter dans la fente L de la pièce K, provoquant, par déplacement du levier C vers le bas, le déverrouillage de l'embellage B et l'ouverture de l'interrupteur A.

Le réglage du temps de fonctionnement se fait de 1 à 4 minutes par le déplacement de la bobine M qui limite, dès la première oscillation, l'amplitude initiale du balancier.

Il existe un modèle spécial de balancier à pivot pour des temps de 6 à 12 secondes et de 12 à 30 secondes.

Bornage aisé — serrage des conducteurs sous étriers.

Nota. — La bobine de la minuterie 1B peut rester sous tension sans inconvénient.



CARACTÉRISTIQUES

COUPURE : 6 A 250 V Contacts argent
BOBINE : 127 V ou 220 V
TEMPORISATION RÉGLABLE : De 1 à 4 minutes.

SUR DEMANDE :

MINUTERIES 4 BORNES :

CIRCUIT CONTRÔLÉ DISTINCT DU CIRCUIT DE COMMANDE.

TENSIONS SPÉCIALES SUR DEMANDE.

MINUTERIES A CONTACTS A MERCURE

A UTILISER LORSQUE L'INTENSITÉ DU CIRCUIT CONTRÔLÉ EST SUPÉRIEURE A 6 AMPÈRES OU LORSQU'IL S'AGIT DE CONTRÔLER DES CIRCUITS MULTIPOLAIRES.



TYPE N° 2

ENCOMBREMENT : 168 x 150 x 68
PLAN I, PAGE 15

TYPE N° 2. — La partie droite de l'inverseur forme coupe-courant de bobine. Cette minuterie ne se réenclenche pas avant la fin du temps de réglage même si elle reçoit une nouvelle impulsion de commande.

TYPE N° 4. — Ce modèle peut être équipé d'un ou plusieurs interrupteurs à mercure pour des intensités de 5, 10, 20 ou 30 Ampères.

CARACTÉRISTIQUES

COUPURE : 10 A, 20 A, 30 A, 40 A.
Par Contacts Mercure, série Normale ou série Céramic.

BOBINE : 127 ou 220 V.
Tensions spéciales sur demande.



TYPE N° 4

ENCOMBREMENT (BIPOLAIRE) : 188 x 180 x 90
PLAN II, PAGE 15

Nota. — Les minuteries à contacts mercure sont normalement fournies avec bornes des circuits contrôlés indépendantes des bornes des circuits de commande.

↓
Muestra del catálogo de la empresa parisina Alkan & Sinay con la que DINUY llegó a un acuerdo de fabricación. La compañía estaba ubicada en el número 59 del Boulevard de Beleville.

2.2 PARÍS LLAMA A LA INNOVACIÓN

La ciudad de la luz guió como un faro a Agustín y a Ramón durante sus inicios como fabricantes. A finales de los años cincuenta, ambos visitaron junto con su amigo Paul dos empresas manufactureras entonces muy importantes de París: B.F.M (Ets Bresson Faille Marchand), especializada en telerruptores, interruptores, inversores y conmutadores y Alkan & Sinay, fabricante de minuterios de escalera. Con ambas llegaron a acuerdos de fabricación bajo licencia de productos electromecánicos que aquí no existían como el memorable minuterio de escalera tipo péndulo, que habitó en los portales y rellanos de muchos países hasta la irrupción de la electrónica.



→ Uno de los primeros modelos de minuterio de escalera tipo péndulo fabricado bajo licencia por DINUY.

El nuevo camino empresarial les condujo a adquirir más confianza y seguir creciendo. Durante otro viaje a París, Agustín y Ramón entraron en unos grandes almacenes repletos de objetos que hacían la vida más confortable. Captó su atención un timbre eléctrico fabricado todo en metal. De vuelta a Irún, lo abrieron y descubrieron un mecanismo con el que estaban muy familiarizados: una bobina magnética de hilo de cobre que, al activarse, golpeaba unas planchas de acero provocando un agradable sonido que nada tenía que ver con las chicharras instaladas entonces en los hogares, las cuales, según fuentes históricas, llegaron a provocar crisis nerviosas en mujeres que acudían al médico a causa del desagradable sonido. El asunto cobró tal importancia que los doctores bautizaron esta dolencia como door-bell-nerves.



→ El timbre musical BISON fue durante muchos años 'la joyita' de DINUY y su diseño ha ido evolucionando con el paso del tiempo.



→ Registro del modelo de utilidad del 'avisador de dos tonos' en 1961.

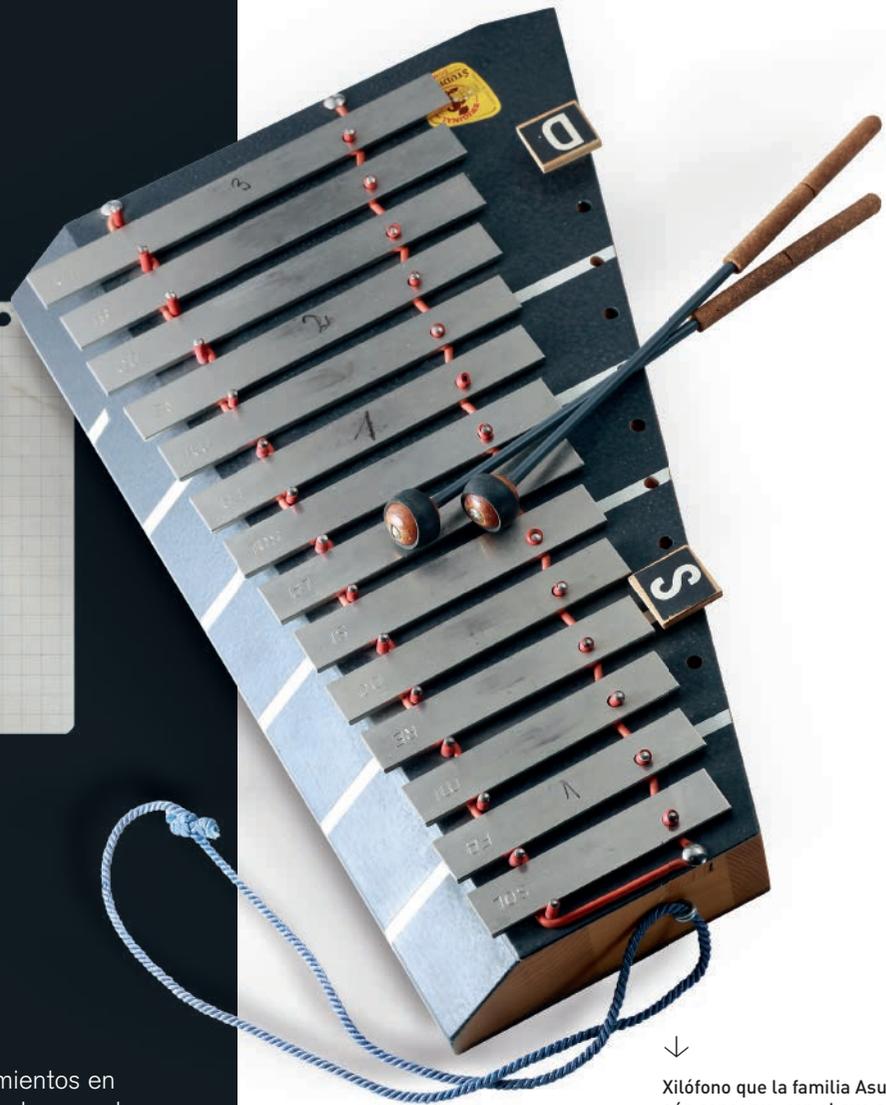
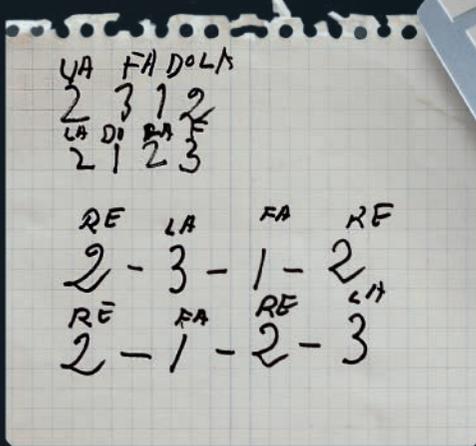
Independientemente de si este padecimiento llegó o no a oídos de Ramón y Agustín, ellos vieron en el timbre musical una gran oportunidad y creyeron que tendría buena acogida por parte del mercado español, donde solo se fabricaban y distribuían zumbadores. Conocían su mecanismo y contaban con un taller donde fabricarlos y repararlos; sin embargo, ¿cómo se diferenciarían de sus competidores? Resolvieron fabricar la carcasa con un material entonces muy innovador, el termoplástico, logrando una mayor ligereza en el montaje y mejorando la acústica del producto.

DINUY LLEGÓ A ACUERDOS DE FABRICACIÓN CON DOS EMPRESAS FRANCESAS ENTONCES MUY IMPORTANTES EN EL SECTOR.



↓ El avisador llamado zumbador fue un clásico que hoy perdura en el mercado.

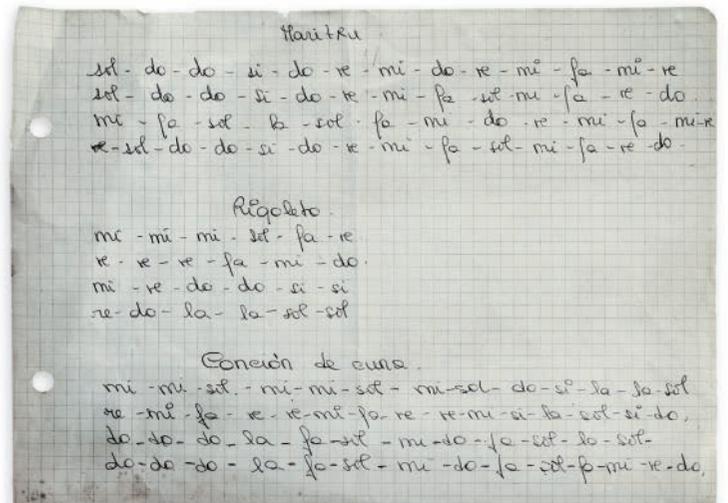
Apuntes de la hija mayor de Agustín, Luisa Asurmendi, para identificar las notas musicales en el xilófono con el que DINUY creó el sonido ding-dong.



Xilófono que la familia Asurmendi aún conserva, con el que se creó el refinado DING-DONG que se incorporaría en el timbre BISON.

Sonido DINUY

Dicho y hecho. Gracias a sus conocimientos en campos magnéticos y mecánica, con el apoyo de un xilófono y de Luisa Asurmendi, quien siendo una niña ayudó a su padre a identificar las notas musicales, crearon el avisador de dos tonos. “Con las láminas de acero del xilófono que aún guardamos, hicieron distintas pruebas hasta encontrar un sonido agradable que mantuviera un eco limpio. Fue tan exitoso por la novedad, la sencillez de su instalación, el diseño realmente moderno para la época y su exclusividad... No había ninguna otra marca en España que lo fabricara”, apunta Luisa. A su hermano Andoni le llama la atención “cómo sin estar metidos en ese mundo, porque su principal actividad era bobinar motores, captaron la idea y vieron que era posible crear algo nuevo mejorando lo anterior. Antes ya fabricaban algún producto propio como telerruptores o bornas para distintas aplicaciones, artículos todos muy industriales, pero no un producto como el timbre o el minuteru de escalera, que podías identificar en todas las casas”.





→ Todas las piezas del minuterio de escalera péndulo se fabricaban y pintaban en el taller.

DINUY entraba en la década de los sesenta marcando el ritmo del progreso, compaginando su actividad de reparaciones electromecánicas con la fabricación de productos propios. Ya era una marca reconocible por la población y la distribuían los almacenes más importantes del país. En octubre de 1961, inscribieron la marca por primera vez en el Registro de la Propiedad Industrial.

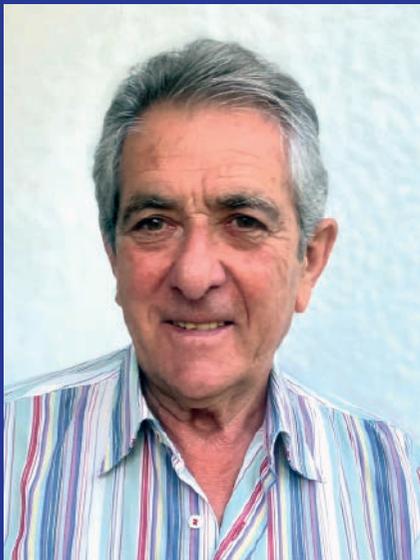
DINUY INSCRIBIÓ LA MARCA POR PRIMERA VEZ EN EL REGISTRO DE LA PROPIEDAD INDUSTRIAL EN 1961.



↓
DINUY inscribe su marca en El Registro de la Propiedad Industrial, en 1961.

Ángel Cortés

TROQUELISTA
desde 1965 hasta 1966



“FABRICABA TODAS LAS PIEZAS Y TROQUELES DE LOS TIMBRES. ERA MUY BUEN AJUSTADOR”.

Ángel Cortés conoce al dedillo las tripas del timbre musical BISON que lanzó a DINUY al mercado nacional e internacional. Durante 1965 y 1966, en el taller de Leandro Soto (actual Avenida Salís) fue el encargado de fabricar los troqueles con los que se mecanizaban las piezas que integraban el avisador de dos tonos. “Agustín vio que era muy buen ajustador y me contrató”, dice Cortés.

“Pertenezco a la primera promoción que salió de la escuela profesional de Lasalle en 1959. A los mejores nos seleccionaron para entrar a trabajar en La Palmera, donde aprendí el oficio de troquelista. En la escuela ya destacaba como ajustador, siempre sacaba dieces, y Agustín nada más verme me ofreció trabajo. Me preguntó: *¿Cuánto quieres cobrar? Mil trescientas pesetas*, le contesté y empecé al día siguiente. Llegué a DINUY bastante sabido como oficial de primera, pero aquí continué aprendiendo y siempre les estaré muy agradecido. Fabricaba todos los troqueles y las piezas de los timbres y Bruno, mi compañero de entonces, se encargaba de los minuterios de escalera. Aunque trataba más con Ramón, entonces encargado del taller, recuerdo a Agustín diciéndome *“Quiero todas las piezas buenas porque mis pesetas son todas buenas”*. Era muy buen directivo y un gran emprendedor. También había momentos de celebración. Un año conseguí convencer a Ramón para que nos dieran fiesta al día siguiente de la comida que organizaba la empresa en el restaurante Gurutze Berri por La Candelaria. Al cabo de dos años me marché y me puse por mi cuenta. Era mi sueño y estaba muy ilusionado. Continué suministrando piezas a DINUY hasta que me jubilé”.



Agustín y Ramón de visita a una feria en Alemania, junto a Irmgard Schölzel. Ella y su marido, Fernando Urchueguía, representante de DINUY en Valencia, les ayudaban con el idioma.

2.3 ALEMANIA. UNA HISTORIA DE NEGOCIOS Y UNA SÓLIDA AMISTAD



De izquierda a derecha: Andoni Asurmendi, Agustín Asurmendi, Paul Lanfer y su mujer, Christa Lanfer, Ramón Ardanuy y una pareja de amigos, en una visita al País Vasco.

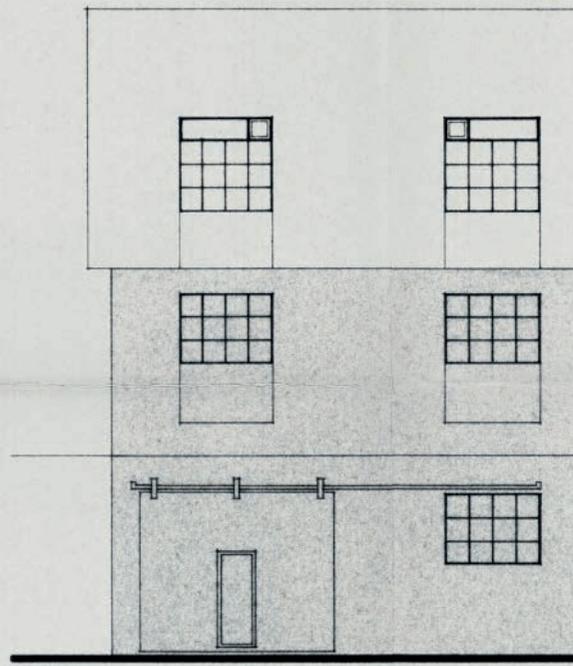
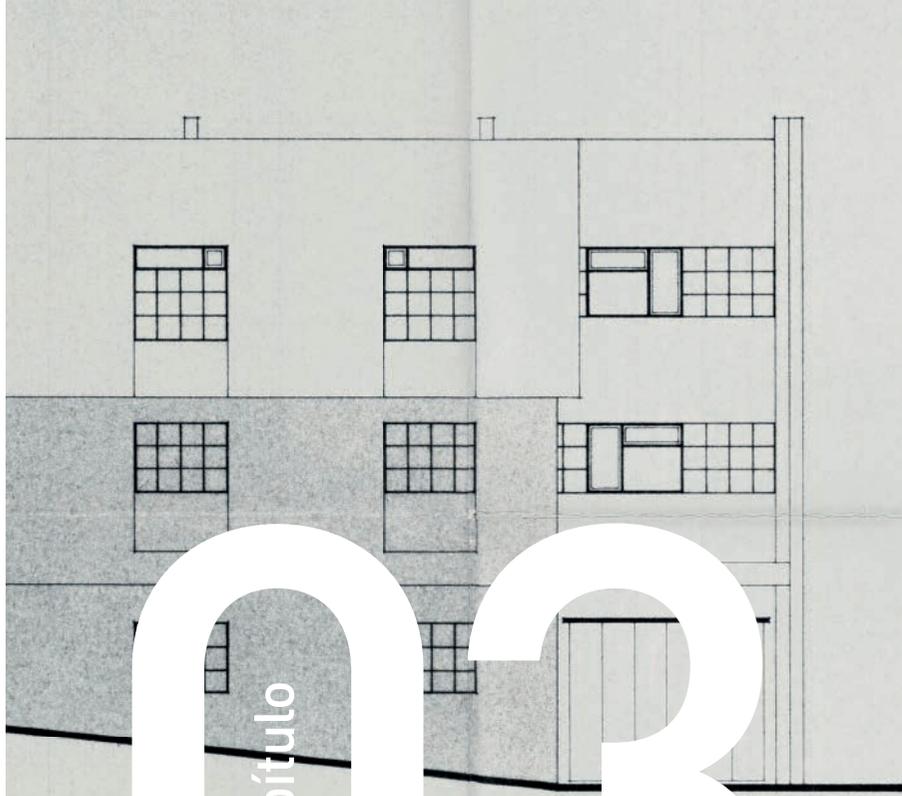
El éxito de los primeros productos de fabricación propia alentó a Agustín y a Ramón a viajar a ferias internacionales para poder distribuirlos en otros países. En uno de sus viajes a Alemania, visitaron la empresa WEG (Westdeutsche Elektrogerätebau GmbH) situada en la localidad de Soest, al noroeste del país, que fabricaba y distribuía la marca de interruptores horarios REX. Tras varias reuniones llegaron a un acuerdo de distribución en el mercado español de todos sus productos.

La relación fue tan “fructífera” que trascendió el plano de lo profesional. “Nuestro padre entabló una buena amistad con el entonces director de la empresa alemana, Paul Lanfer, que duró hasta el final de sus días”. Solventaron las dificultades del idioma con la ayuda de Fernando Urchueguía, representante de DINUY en Valencia, quien acompañaba a Agustín y a Ramón en todos sus viajes y hacía de traductor. La amistad perduró a pesar de la marcha de Paul Lanfer de la compañía al ser absorbida por una multinacional francesa. Lanfer se mudó al sur del país, a la Selva Negra, donde montó su propia compañía, Lanfer GMBH, también dedicada a la fabricación de interruptores horarios. Al cabo de unos años DINUY pasó de distribuir los productos de WEG a comercializar los de su amigo Lanfer. “Productos que hoy en día seguimos vendiendo, a pesar de que la compañía cambió de propietarios”, explica Iñaki Asurmendi.

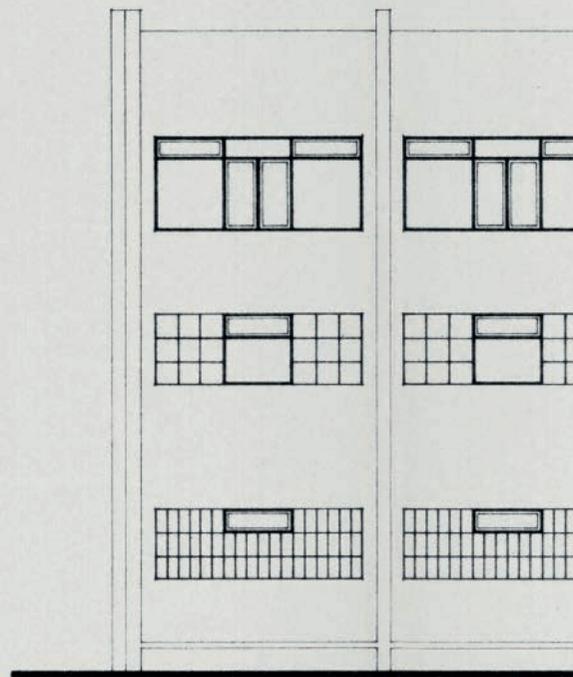
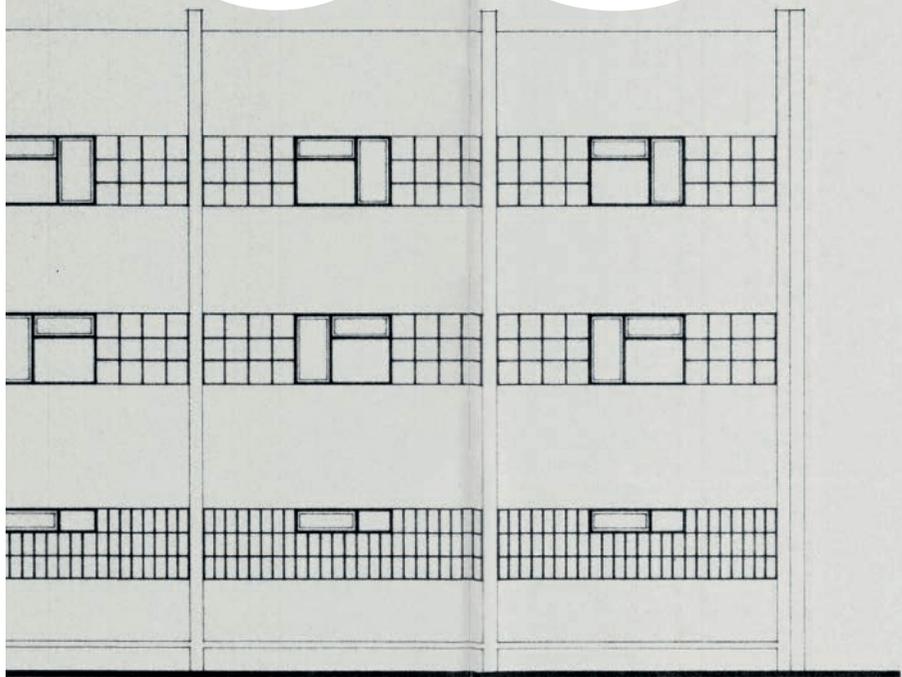
Esta historia donde se entremezclan negocios y amistad prueba el carácter abierto, decidido y noble de Agustín y Ramón, para quienes ni el idioma ni los cambios fueron un obstáculo. Primero tantearon Francia y acertaron. Llegaron a Alemania para hacer negocios y ganaron un buen amigo, Paul Lanfer, a quien Andoni e Iñaki recuerdan con cariño. “Nos invitó en dos ocasiones a Irlanda y juntos recorrimos en barco el río Shannon”.

03

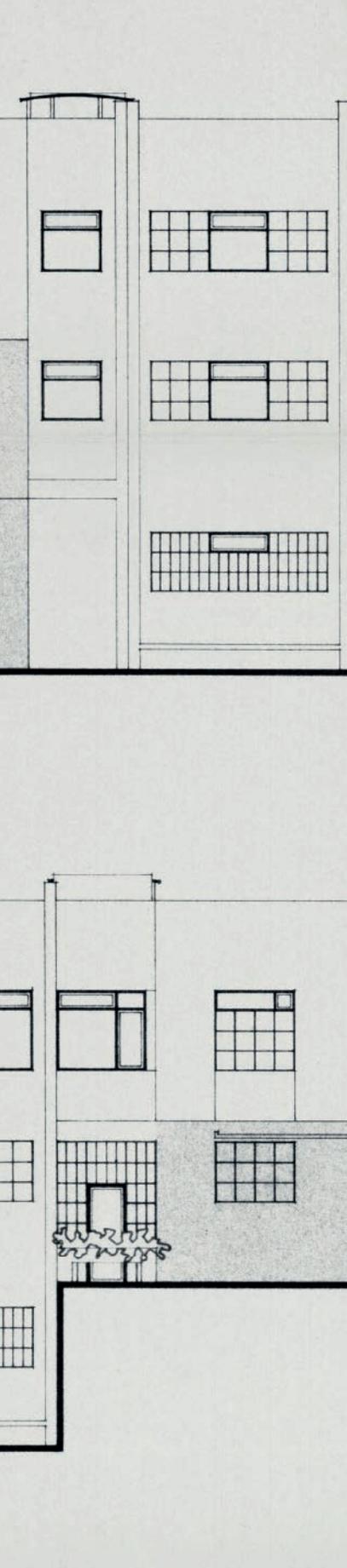
Capítulo



FACHADA - OESTE



FACHADA - ESTE



▶ Dominando el sector desde el alto de Arretxe

3.1.

Importante proyecto de edificación

3.2.

Líderes en el mercado

3.3.

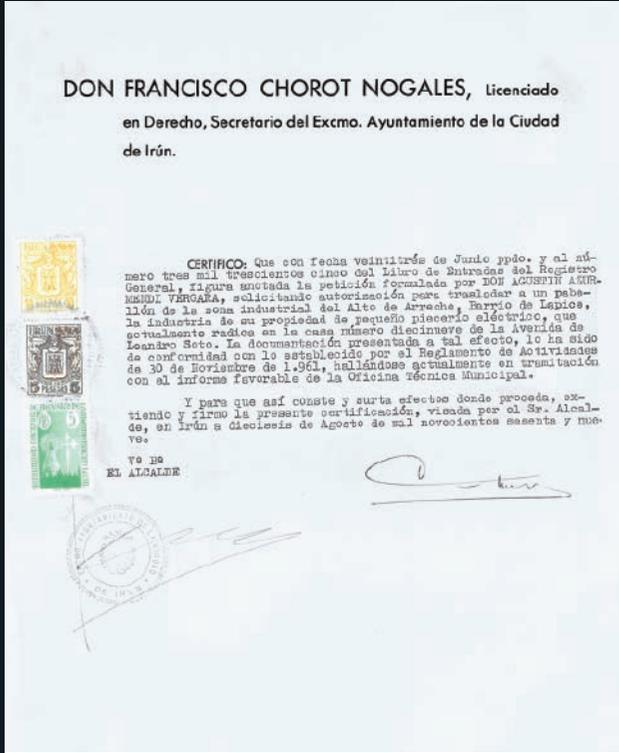
Primeras exportaciones

3.4.

La otra cara de la moneda: crisis económica y social



Alzado de la nave industrial donde actualmente se ubica DINUY, en el Alto de Arretxe (Irun).
Imagen del Archivo Municipal de Irun.



→ Notificación por parte del Ayuntamiento de Irún de la solicitud de traslado al nuevo pabellón de Alto de Arretxe.

Vista de
Antonio Ibargoyen - CARPINTERIA MECANICA - CONSTRUCCIONES

INDUSTRIAS "DINUY"
 Avda. Leandro Soto s/n.
 I R U N.

LIQUIDACION DE LOS TRABAJOS DE CARPINTERIA Y FERRETERIA, REALIZADOS BAJO LA DIRECCION DEL SR. ARQUITECTO ANDRES BASTERRECHE, EN EL EDIFICIO INDUSTRIAL, SITO EN EL ALTO DE ARRETXE DE IRUN.-

(1)	1	Ud. Puerta de entrada principal, abebay, formada por 2 elementos, 1 de 2,38/1,10, con puestas de marco, hojas de 45 mm. con ferrajería de latón, y otro de 3,88/0,50 a base de marco y junquillo para vidrio.	8.701,00	
(2)	13,77	m2 Puertas interiores en abebay, compuestas de premarco y marco de 9 cm. hojas de 35 mm. enaisada, ferretería 3 pernios de latón y picaporte Weisser de paso.	1.490,-	20.517,30
(3)	6	Ud. Sobrepiezo por colocación de picaporte Weisser con cerradura en lugar de picaporte de paso.	484,-	2.904,00
(4)	47,76	m2 Puertas interiores para pintar paneladas y vidrieras, marco de 9 cm. hojas de 35 mm. ferretería con 3 pernios de hierro, picaporte, escudos y manillas de bakelita.	758,-	36.202,08
(5)	10	Ud. Sobrepiezo por colocación de picaporte con condona en lugar de picaporte sencillo.	53,-	539,00
(6)	2	Ud. id. por colocación de picaporte con cerradura en lugar de picaporte sencillo.	178,-	355,00
(7)	16,89	m2 Puertas interiores correderas, para pintar, compuestas de doble marco de 7/7, hojas de 45 mm. y ferretería con carriles Klein.	1.270,-	21.459,30
(8)	1	Ud. Armario compuesto de marco de pino Suecic, apliques y puertas correderas en abebay ferretería correspondiente de correderas y cierre de latón.		4.499,00
(9)	1	Ud. marco en ventana de recepción compuesto de marco de abebay de 7/7, liso sin zapata de 1,19/2,30, con junquillo para vidrio por ambas caras.		1.812,00
(10)	75,05	al. Rodapié de roble de 105/15, incluso tacos.	94,-	7.054,70
(11)	150,85	al. Jamba lisa para pintar de 50/18.	27,-	4.342,95
suma y sigue...			108.369,33	

↓
 Facturas correspondientes al nuevo proyecto de edificación.

TALLERES L. ROMERO
 IRUN

CONSTRUCCIONES ELECTROMECHANICAS DINUY
 AVDA. DE LEANDRO SOTO, 13 - IRUN.

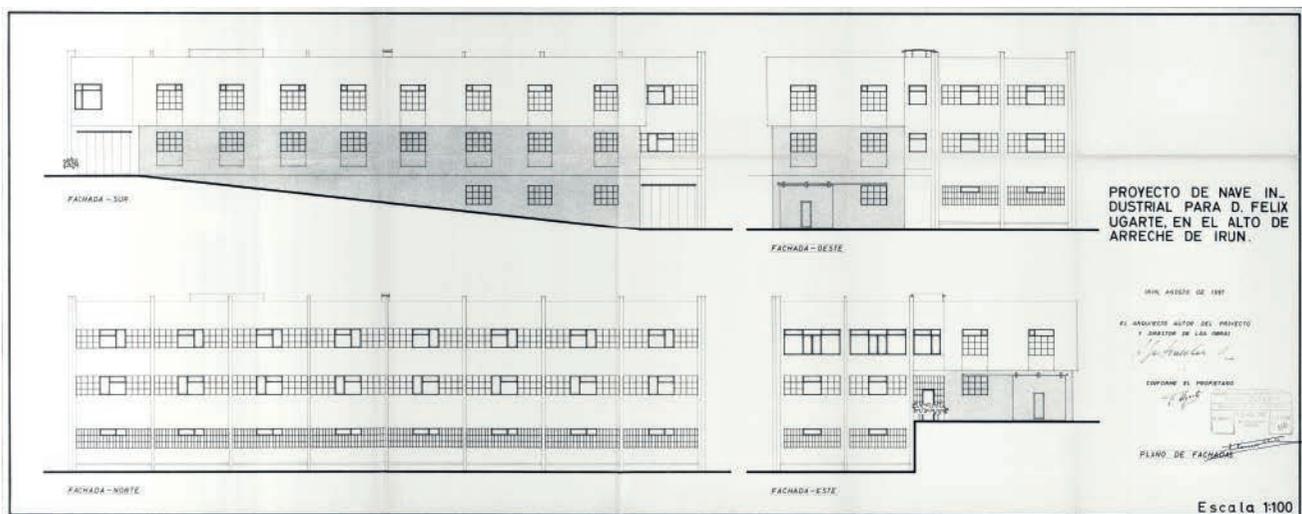
PRESUPUESTO

Número de unidades	DENOMINACION DE LA CLASE DE OBRA	Precio de la unidad	IMPORTE	
			Pesetas	Cts.
1	INSTALACION DE ALMACENAMIENTO DE FUEL-OIL.- Tanque de 10.000 litros de capacidad, tipo subterráneo, cilíndrico, de eje horizontal y fondos bombeados. Construido con arreglo a las especificaciones de CAMPSA, en chapa de 5 m/m. de espesor en su envolvente cilíndrica y de 7 m/m. en sus fondos. Entrada de hombre con cierre por tornillos y junta; tapa macanizada para el paso de las tuberías; pintado con una mano de antioxidante, calentado y probado a la presión hidráulica de 2,5 kg/cm2.		25.450,00	
1	Tapa de registro de hierro fundido, de 70 x 70 cms., marco y tapa, muy resistente, ..		1.400,00	
1	Boca de carga tipo CAMPSA de 4", en hierro fundido con guarniciones en bronce,		1.100,00	
2,60	Mts. tubo de acero estirado de 4", para cable, preparado y rosado,	428,-	1.112,80	
1	Varcas de unión de 4" asiento cónico galvanizada,		630,00	
1	Reducción concéntrica de 4 1/2" a 4", galvanza.		210,00	
2	Id. id. de 3 1/2" a 2",	105,-	210,00	
70	Mts. tubo de acero estirado de 2", para aspiración, preparado y montado,	195,-	13.650,00	
20	Curvas amplias de 2" para soldar,	162,-	3.240,00	
10	Varcas de unión de 2" asiento cónico galvanizadas, d.h.	94,25	942,50	
4	Id. id. de 2", n.h.,	122,50	490,00	
2	Reducciones concéntricas de 2" a 1",	29,-	58,00	
2	Roscos dobles con exágono de 1",	12,10	24,20	
1	Bomba de engrane autoaspirante, apropiada para el traslado de líquidos viscosos, motor eléctrico cerrado y directamente acoplado, de 4 H.P. a 950 r.p.m., caudal aproximado 40 litros/minuto,		16.183,75	
20	Fijas especiales para la sujeción del tubo de 2" a la pared,	30,-	600,00	
4	Válvulas de compuerta de 2" en bronce, extremos rosados,	397,50	1.590,00	
Suma y sigue,			70.891,25	

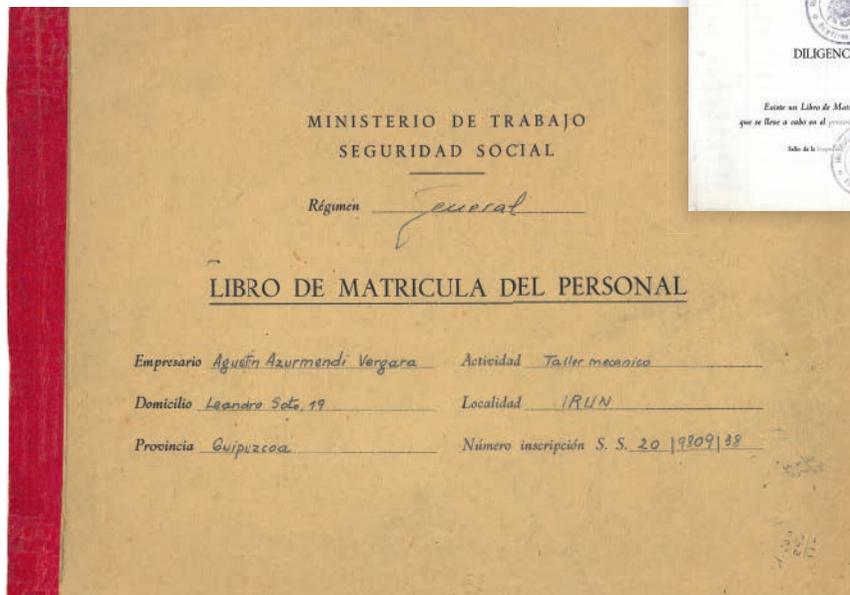
3.1 IMPORTANTE PROYECTO DE EDIFICACIÓN

El conocimiento es el mejor antídoto contra el miedo. Ramón y Agustín no temían las tormentas y era habitual verlos subidos a los postes eléctricos en los albores de su profesión. Luisa Asurmendi cuenta que “la madre superiora Díez le llamaba al aita para que fuera al colegio del Pilar de Irun a

arreglar el pararrayos”. Y Maite, la pequeña de las tres hermanas, recuerda a su padre tranquilizándola cuando escuchaba los truenos en Hondarribia. “Me decía: tú no te preocupes que hay un pararrayos en el albergue”.



Proyecto de ampliación del pabellón propiedad de Félix Ugarte. En total, cerca de 2.500m² de nueva construcción destinados a la actividad industrial de DINUY. Imagen del Archivo Municipal de Irun.



→ El libro de matrícula registraba a todos los empleados de la compañía, con su nombre, firma, fecha de entrada y salida y cargo desempeñado.

Con esta plantilla que aporta la experiencia y de forma paulatina, Agustín y Ramón fueron tomando decisiones que modelaron DINUY a lo largo de las décadas. Durante los primeros siete años de vida de la empresa pasaron de ser dos trabajadores a contar con media docena y en 1960, los empleados ascendían a quince. “En 1968, es tal el volumen que alcanza la actividad de fabricación que, sin dejar de atender las reparaciones, han de dar preferencia a la producción”, publicaba la revista Economía Guipuzcoana en febrero de 1973. En 1969, con cerca de cincuenta personas en plantilla, DINUY cesó su actividad de reparaciones y montaje de instalaciones para dedicarse exclusivamente a la fabricación. Era el comienzo de la primera gran transformación de DINUY, que pasaba de un taller de instalación y reparación a convertirse en fabricante de material eléctrico.

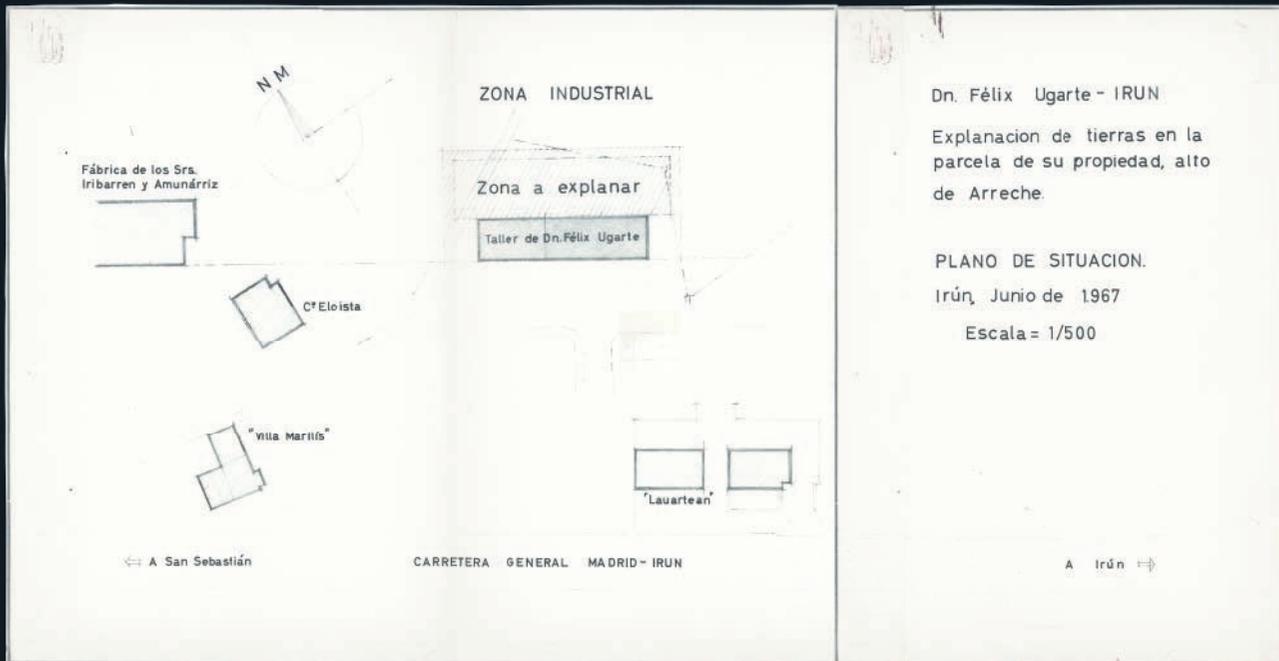
La noticia no llegaba por sorpresa. Agustín y Ramón habían iniciado este proceso de transición hacia la actividad exclusivamente fabril dos años antes, previendo un aumento exponencial de la producción de timbres musicales y minutereros de escalera que requeriría más personal y una fábrica mayor, diseñada a medida.

Guiados por la razón, tomaron el barrio de Lapice en dirección al Alto de Arretxe y pronto echaron el ojo a un pequeño pabellón industrial cuya silueta descollaba en aquel terreno despejado, hoy reconvertido en el Polígono industrial de Belaskoenea.

La construcción y los terrenos adyacentes eran propiedad de Félix Ugarte Echegaray y el pabellón edificado constaba de una planta baja destinada a un taller mecánico y una panadería en el semisótano. Agustín y Ramón se acercaron a hablar con su propietario.

Tras varias conversaciones y muchos números, llegaron a un acuerdo en 1967 por el cual Félix Ugarte se comprometía a ampliar el pabellón de su propiedad con un adosado a su fachada norte y un levante sobre el edificio original. En total, cerca de 2.500 m² de nueva construcción destinados a la fabricación de “pequeño piecerío eléctrico” con sello DINUY. Una vez finalizada la obra, y según consta en el contrato, Don Felix estaba obligado a vender los nuevos pabellones a Agustín y a Ramón por la cantidad de ocho millones doscientas setenta y siete mil quinientas pesetas.

Desde la firma de este documento hasta la finalización de la obra transcurrieron casi tres años. Tres años de movimientos de tierra, de paciente solicitud de permisos de obra, de idas y venidas con los gremios y demás trasiegos propios de la construcción. En 1970, con la obra acabada, Agustín y Ramón cambiaban el domicilio fiscal de la empresa al Alto de Arretxe e inauguraban la nueva planta de DINUY con la pintura aún fresca y un agradable olor a pan recién hecho que todavía hoy se cuela por alguna ranura. Solo dos años después, en 1972, DINUY se constituyó como Sociedad Anónima.



↓
El actual polígono industrial de Belaskoenea era en 1967 un terreno despejado con caseríos diseminados y apenas dos pequeños pabellones industriales.

PERFIL DE EMPRESAS GUIPUZCOANAS

dinuy, s. a.

Orígenes
En el año 1946, se constituye como empresa individual con la denominación de «Construcciones Electromecánicas Dinuy», una industria dedicada a la reparación de maquinaria y material eléctrico y al montaje de instalaciones eléctricas.
La empresa se ubica inicialmente en la calle de Peña, en Irún, en un pequeño local.
Los fundadores e impulsores de la empresa, son don Ramón Ardanuy Oligüe y don Agustín Azurmendi Vergara.
Transcurridos algunos años amplían la plantilla de la empresa con una media docena de trabajadores.

Evolución
En el año 1950, la industria se traslada a la calle de Leandro Soto, en la misma ciudad de Irún, en una superficie de unos 1.000 m.²

Para entonces la empresa ocupaba ya unos 15 trabajadores, e iniciaba timidamente además de las actividades antes reseñadas, la fabricación de miniteros de escalera y timbres musicales; pero siempre dando preferencia a la actividad de reparación e instalación montada.
Así, hasta el año 1968, «Dinuy», va haciendo compatible esa doble actividad, iniciada la segunda en 1960, de reparación por una parte, y de actividad de fabricación por otra.
Pero ya en 1960, es tal el volumen de que alcanza la actividad de fabricación que, sin dejar de atender la actividad de reparaciones, han de dar preferencia a la producción de los artículos antes reseñados y de otros que luego citaremos.
Situación actual
Así llegamos a que en el año 1969, la empresa cesa radicalmente en la reparación de material y maquinaria eléctrica, montaje de instalaciones, y se dedica únicamente a la actividad fabril, trasladando sus instalaciones al lugar, en el que hoy se hallan emplazadas, en el alto de Arreche, a la entrada de Irún, junto a la carretera nacional n.º 1, donde ocupa unos 2.500 m.² todos ellos cubiertos, en un edificio de tres plantas, conservando no obstante las instalaciones de la calle Leandro Soto de Irún, que le sirven a modo de almacén.

↓
Publicación de 1973 en la revista Economía Guipuzcoana.

Ya en 1969, la empresa ocupaba una cifra de personal de unos 50 trabajadores, semejante a la actual.
El pasado año 1972 se constituye «Construcciones Electromecánicas Dinuy» en Sociedad Anónima, bajo la denominación «Dinuy, S. A.».
Son varias las ramas de actividad de esta empresa guipuzcoana, pero entre ellas citamos principalmente:
• Miniteros de escalera: de péndulo, neumáticos y electrónicos.
• Timbres musicales (cártilones electrónicos, medallas musicales, etc.).
• Armarios metálicos para instalaciones eléctricas.
• Copas de distribución y bornas para cables.
• Interruptores horarios de cuerda a mano y eléctrica con reserva.
• Telerruptores para alumbrado e industriales.
• Interruptores y combinadores para lumínotecnia.
• Diversos modelos de relés con interruptores de mercurio.

Mercados extranjeros
A pesar de ser una empresa de pequeña dimensión, «Dinuy» se ha preocupado desde que inició prácticamente sus actividades de fabricación, de los mercados exteriores.
Efectivamente, hacia el año 1964, «Dinuy» inició timidamente sus exportaciones a algunos países sudamericanos, entre ellos Venezuela, Colombia, etc.
Posteriormente, ha ampliado sus mercados al Irak, Hong Kong, etc.
Actualmente, sin ser la actividad exportadora de «Dinuy» prioritaria dentro de sus programas, sí le concede la empresa una singular importancia, considerando sobre todo la importancia que tiene al mirar a los mercados exteriores.
«Dinuy» sigue creciendo paulatinamente, con una actividad cada vez más prestigiosa y una preocupación constante por mejorar la calidad de sus productos.
Las actuales instalaciones de «Dinuy» escasamente abarcan para cubrir sus necesidades, y muy posiblemente le obliguen a una ampliación en breve plazo.
Las fotografías que se insertan reflejan, por una parte, exteriores generales de la fábrica, y algunas vistas interiores de diferentes pabellones de la empresa.

Juanjo Eguiazábal

ADMINISTRATIVO

desde 1967 hasta 2011

Juanjo Eguiazabal ha crecido a la par que DINUY, viendo evolucionar a la empresa a lo largo de cuatro décadas. Comenzó en la oficina haciendo las nóminas semanales, a mano, con calculadora y kilómetros de papel de calco, y se jubiló en el almacén.

¿Cómo recuerdas tus inicios en DINUY?

Entré a trabajar en la oficina de Leandro Soto en 1967, gracias a mi padre que era amigo de Agustín. De la primera etapa recuerdo mucho a Arcadia Ardanuy, la hija de Ramón. Trabajaba como administrativa hasta que se casó en 1969 y no volvió. Ella me ayudó mucho durante las primeras semanas. Era una mujer de mucho carácter y muy resolutiva. Valía mucho para su trabajo. Se encargaba de organizar la comida a la que todos los años invitaba la empresa por la Candelaria (2 de febrero), cayera el día que cayera. Aquel día trabajábamos solo por la mañana y después íbamos en taxi a comer a Gurutze Berri. Llevábamos el tocadiscos y los discos que después pinchábamos. A Ramón y a Agustín les encantaba bailar y eran los primeros en salir a la pista a bailar con las operarias. Los más jóvenes nos hacíamos los modernos y no bailábamos agarrados; yo llevaba discos de Silvie Vartan, Johnny Halliday, Los Brincos... Arcadia era más de los Beatles. Era una etapa de cambio musical donde empezaban a estar de moda las salas de fiesta, primero la Boîte y después la discoteca. Todo esto se cortó a principios de la década de los setenta, con la crisis económica y social que enrareció el ambiente.

¿Estrenaste la nueva fábrica del Alto de Arretxe?

Coincidió que estaba haciendo la mili en el Ferrol, primero, y en Cádiz después. A la vuelta ya se habían instalado en el nuevo pabellón. Aquí pasé más de 30 años trabajando en la oficina, con Mari Carmen y Juan Carlos. Al principio hacía todas las nóminas a mano con kilómetros de rollo de papel de calco que Agustín me obligaba a utilizar por las dos caras. Siempre estaba muy pendiente del reciclaje para evitar costes. Era la época del *Te has dejado el almacén*

“AGUSTÍN TENÍA CONFIANZA EN SÍ MISMO Y NO HABÍA OBSTÁCULO QUE LE FRENARA. TENÍA UN DON Y SUPO APROVECHARLO.”



encendido... Algo que se repetía en todas las casas con la luz, el agua y las comidas y que ayudaba a no malgastar.

¿Agustín y Ramón predicaban con el ejemplo?

Reciclaban todo el material que podían y Agustín es el primero que estuvo reciclándose toda la vida. Constantemente ideando nuevos productos y fabricando todos los que tuvieran salida. Supo modernizarse y recurrir a gente externa que le ayudara. Diseñadores y creativos venían a la empresa y nos proponían cambios de imagen, logotipo... Y todo lo hicieron de manera autodidacta. Eso necesita una capacidad.

¿Inteligencia?

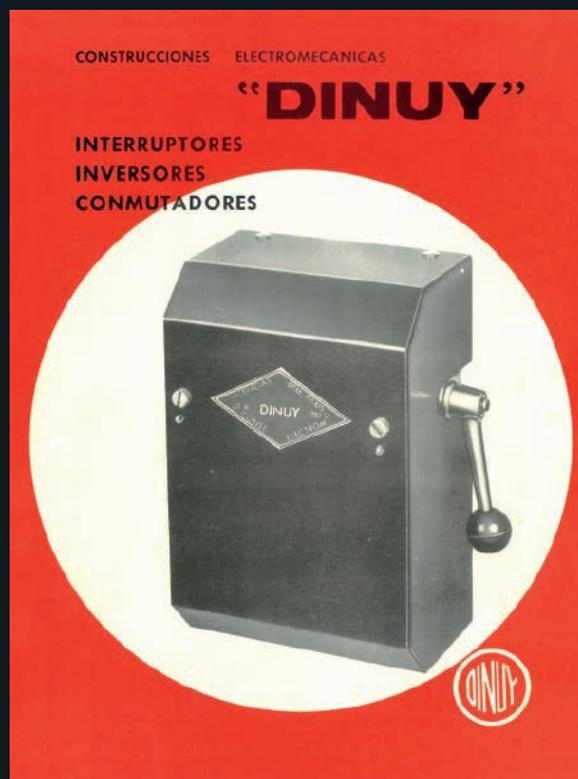
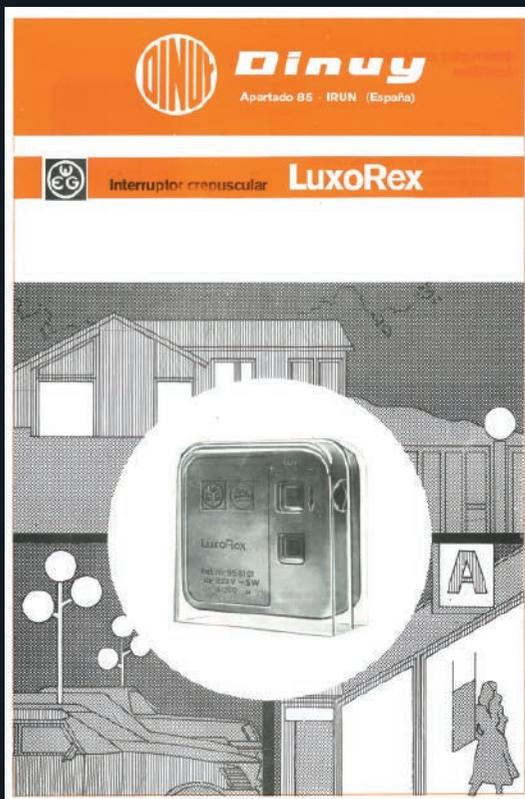
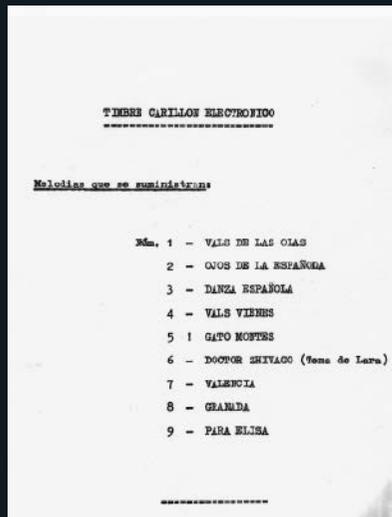
Absolutamente. Agustín pensaba como un economista. Era innato en él. Tenía confianza en sí mismo, en su superación y no había obstáculo que le frenara. Si algo no sabía lo preguntaba. Eso no te lo dan todos los másteres del mundo. Tenía un don y lo aprovechó.

¿Qué más aprendiste en DINUY?

A finales de los setenta, con la crisis económica y la llegada de la informática todo cambió. Las nóminas pasaron a ser mensuales, dejamos de trabajar el sábado por la mañana, un ordenador gigante sustituyó a la máquina de escribir y fuimos reciclándonos poco a poco. Primero vino el télex, luego el fax... Soy de la generación que ha visto muchos cambios. Mis mejores recuerdos en DINUY, sin embargo, son de los últimos siete años, cuando pasé al almacén. Me gustaba tanto aquel trabajo que me pasaba el día pensando en cómo organizarlo todo mejor y buscar la fórmula para que en una misma orden se incluyeran todos los pedidos. Incluso aprendí a manejar la Fenwick. Fue una sorpresa y aquellos años previos a mi jubilación me dejaron muy buen sabor de boca.



→ El popular timbre BISON ha habitado los hogares y oficinas de medio mundo.



Además de timbres y minuterios, DINUY fabricaba inversores y conmutadores y tenía la exclusiva de distribución de todos los modelos de interruptores horarios que fabricaba la empresa alemana Rex.

3.2 LÍDERES EN EL MERCADO

La voz melódica de Luis Mariano se apagó en París en 1970, año en el que DINUY ya lideraba el mercado de los timbres musicales en España. El artista irunés más universal se quedó sin poder escuchar algunos de los temas que interpretó en vida como el pasodoble 'Valencia' o la popular 'Granada', saliendo del Carillón electrónico marca DINUY para anunciar la llegada de algún invitado. *¿Puede usted imaginar la admiración de sus vecinos, amigos, relaciones y visitas cuando presionan el pulsador de su puerta y oyen una música alegre y deliciosa o bien una melodía favorita?*, reza un catálogo comercial de la época.

**ES UNA LLAMADA ACUSTICA
 QUE ACARICIA EL OIDO**

Timbre bi-SON

El timbre **bi-SON** «DINUY» no produce perturbaciones en la recepción de la radio y televisión.

En cada pulsación emite dos notas musicales eliminando el clásico sobresalto del timbre normal.

Por su lujosa presentación es un nuevo elemento que adorna el hogar.

5 wts.
 6-12-125-220 vol.
 P. V. P. 190 Pts.

Fabricado por **Construcciones Electromecánicas**

"DINUY" APARTADO 85 - IRUN

Los timbres musicales BISON y ←
 MIGNÓN fueron los más vendidos, por
 innovadores, discretos y robustos.

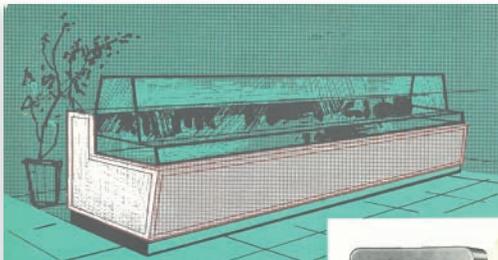


→ DINUY ha llegado a fabricar más de 4 millones de unidades de este zumbador.

EL ÉXITO DEL TIMBRE BISON LLEVÓ A DINUY A FABRICAR HASTA 11 MODELOS DE AVISADORES.

La buena acogida que el timbre BISON había tenido en el mercado nacional y extranjero, empujó a DINUY a diseñar y a producir una amplia gama de timbres con hasta once modelos de avisadores: desde el más básico, con dos notas musicales, hasta el DISCOSONN: *el primer carillón electrónico capaz de ejecutar 24 melodías diferentes e incluso ofrecer un 'mini concierto' de bienvenida a las visitas.*

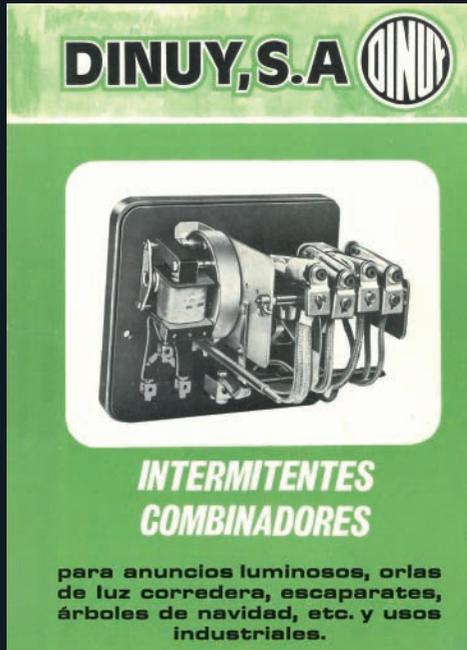
En la memoria colectiva han quedado grabados los populares timbres BISON y MIGNÓN, los más vendidos por económicos y discretos, o los llamativos ORFEO, SUPERCARILLÓN o CARILLÓN, con un acabado dorado, marfil e imitación madera y dos tubos vibrantes de latón incorporados a la caja, que al activarse emitían dos notas de gran alcance. El éxito catapultó a DINUY a la conquista del sector mientras Agustín y Ramón, lejos de abandonarse a la dulce inercia, se preocupaban constantemente por mejorar la calidad de sus productos.



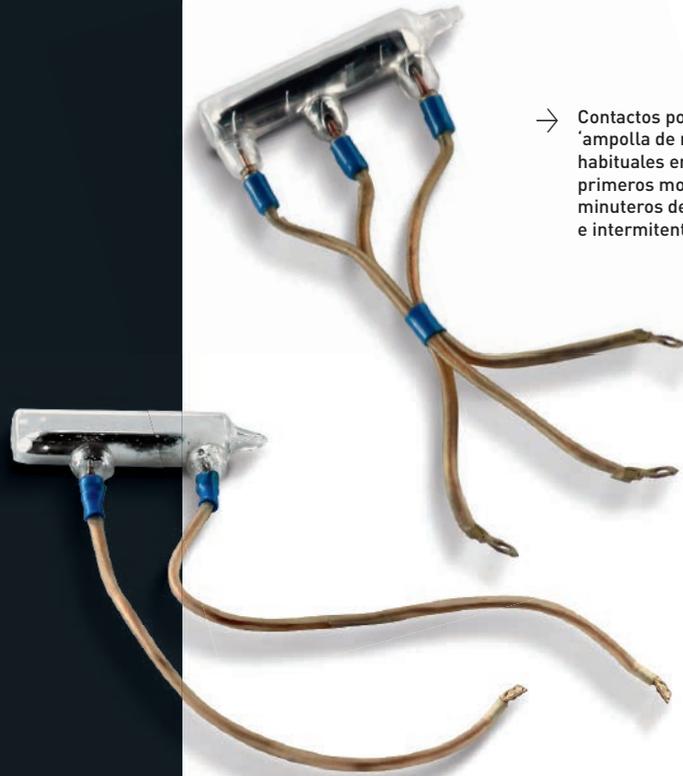
Evite la formación de hielo en los evaporados. Utilizando los interruptores horarios



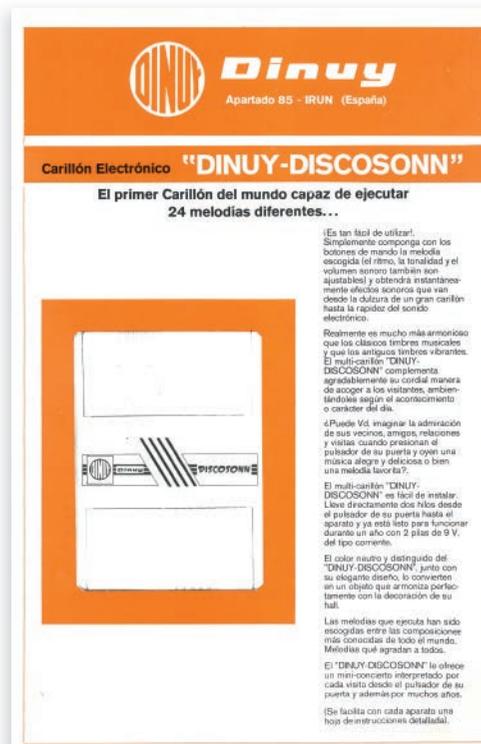
Muestra de los catálogos comerciales de la época con las especificaciones técnicas de cada producto.



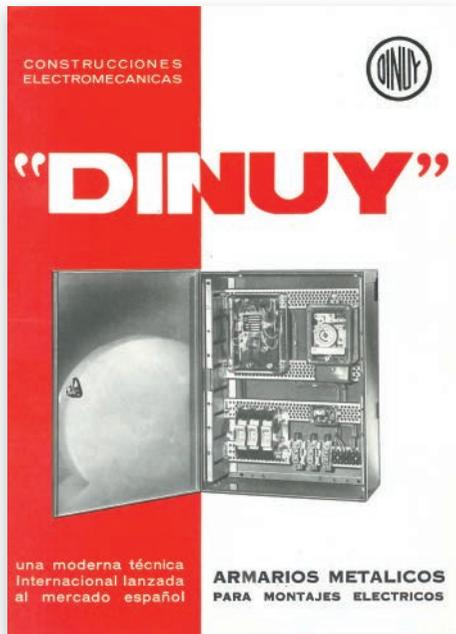
Los minutereros de escalera marca DINUY también vivieron entonces su época dorada. La oferta era variada y era posible elegir entre varios modelos con distinto tipo de contacto, de mercurio o metálico, para poder controlar las distintas cargas que entonces había en el mercado. Asimismo, durante este *boom* los catálogos de DINUY dedicaban varias páginas a los interruptores horarios, otro de sus productos estrella que, si bien no fabricaban, tenían la exclusiva de distribución de todos los modelos que producía la empresa alemana Rex, con distintas aplicaciones: para el control automático del alumbrado de escaparates, anuncios luminosos, alumbrado público, semáforos, hornos eléctricos, y los destinados a la descongelación en la industria frigorífica o la automatización de riegos por aspersión.



→ Contactos por 'ampolla de mercurio' habituales en los primeros modelos de minutereros de escalera e intermitentes.



El modelo de timbre DISCOSONN era capaz de ejecutar 24 melodías diferentes y ofrecer un *mini concierto* de bienvenida a las visitas.



→ En el taller ubicado en la planta baja se fabricaban los armarios metálicos destinados a proteger montajes eléctricos.

EL ÉXITO LES LLEVÓ A SEGUIR CRECIENDO Y MEJORANDO LA CALIDAD SUS PRODUCTOS.

Armarios metálicos

Mientras en la primera planta del Alto de Arretxe se diseñaban y montaban todos los artículos eléctricos y se cerraban las ventas en la zona de oficinas, en el piso de abajo Ramón dirigía con minuciosidad el taller mecánico donde se fabricaba todo el piecerío que componía los timbres y los minuterios, así como los armarios y las cajas metálicas destinadas a proteger los montajes eléctricos. El taller, hoy inoperativo, se mantiene intacto con sus prensas, tornos, troqueles, bancos de trabajo y cizallas que utilizaba para trabajar. Juan Carlos Salvador, responsable del Departamento de Administración y contabilidad de DINUY de 1973 a 2007, aún recuerda con cariño el “hermoso” armario que Ramón hizo de manera artesanal para la oficina. “Con sus remaches y soldaduras, era muy útil. Agustín me dejaba encima toda la correspondencia del día (cobros, facturas, pedidos, propaganda...), mientras comentábamos el día a día. Cuando la oficina se remodeló en los años noventa no hubo más remedio que quitarlo, ocupaba mucho espacio, pero nos costó deshacernos de él”.

Dinuy
Apartado 85 - IRUN (España)

Armarios y Cajas Metálicas

Características
Todos los armarios DINUY son fabricados con chapa blanca de primera calidad laminada en frío, de 1,5 mm. de espesor para medidas superiores a 50 x 60 cms. y de 1,2 mm. de espesor para medidas inferiores.
Tratados contra la oxidación mediante desengrase en caliente y imprimación fosfatante, pintados con esmalte sintético y secado al horno a 150° C; color gris verdoso.
Cierra de presión mediante cerradura de tipo destornillador de nylon reforzado con fibra de vidrio. Desde 10 cms. de altura llevan dos cerraduras.

Tipos
Además de los armarios que posteriormente se describen, bajo pedido, se pueden fabricar con diferentes variaciones.
- Cerraduras de llave, cerraduras de manilla, etc.
- Ventanas y mirillas de metacrilato, protegidas o no con rejilla.
- Armarios estacionos.
- Armarios bajo plano.

Dimensiones

Aplicaciones
Para todo tipo de montajes eléctricos: cuadros de distribución, protección de contadores, centralización de mandos, acometidas, etc.

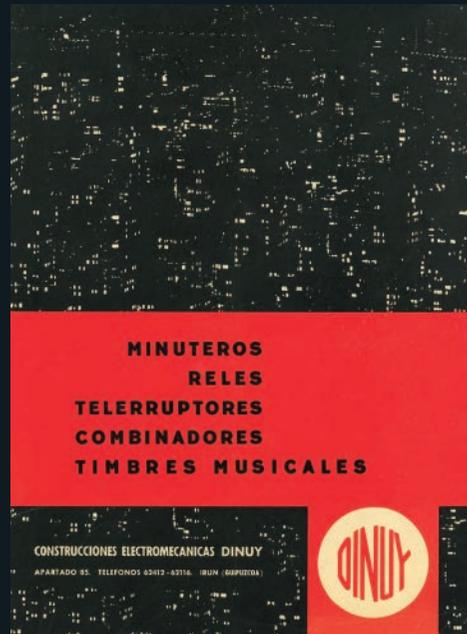
ARMARIOS NORMALIZADOS DN

Puerta con junta de neopreno. Provisto de soportes interiores para la sujeción de la placa de montaje. El fondo del de la caja es el nominal ya que lo que se pierde por la placa se gana en lo que sobresale la puerta.

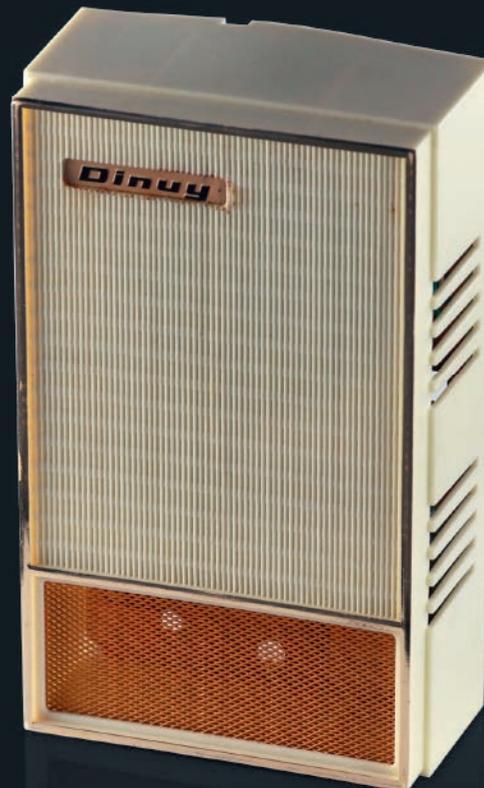
Puede llevar o no placa de montaje (indicar en el pedido). Las placas de montaje son de chapa blanca laminada en frío de 2 mm. de espesor; tratadas contra la oxidación mediante zincado y cromatado. Las dimensiones de la placa de montaje vienen dadas por las del armario descontando 5 cms. en altura y 2 cms. en anchura. Fijación mural mediante tornillos bien desde el interior del armario, bien por fuera mediante 4 patas que se suministran con el armario.

Características
Armados y soldados según normas DIN 40.050. Protección contra el agua, humedad, polvo, etc. DINP 44. Equipado con bisagras desmontables que permiten abrir la puerta 180° y la fijación del armario en un sentido u otro de manera que la puerta abra a derecha o a izquierda. Tapas de chapa para entrada de cables superior e inferior atornilladas.

Catálogos comerciales de la época donde puede apreciarse el primer logotipo de DINUY creado en 1961, tras registrarse como marca.



DINUY fabricaba hasta tres modelos de minuterero con distinto tipo de contacto.



Una joya de la década de los 70, el Carrillón Musical Electrónico. Fue el primer timbre musical del mercado que combinaba la tradicional caja de música de los joyeros con la electrónica para ampliar el sonido mediante un altavoz.

Juan Carlos Salvador

RESPONSABLE DE CONTABILIDAD Y ADMINISTRACIÓN

desde 1973 hasta 2007

Quince años después de su jubilación, Juan Carlos Salvador aún recuerda el número de identificación fiscal de la empresa “de tanto repetirlo”. También el gesto serio pero muy correcto de Ramón y Agustín en su primera entrevista de trabajo, allá por 1973. Las cosas buenas no se olvidan “y yo iba contentísimo a trabajar”.

¿Cómo aterrizaste en DINUY?

Leí en un anuncio del periódico que buscaban a un contable y me presenté a la entrevista. De Agustín me impresionaron sus cejas, muy pobladas y su gesto serio. Ramón también era un hombrón, serio, pero ambos muy correctos. Me cogieron para quince días de prueba y parece que les caí bien.

Ya contabas con algo de experiencia laboral...

Venía de trabajar en Laminaciones Lesaka, donde entré después de estudiar peritaje mercantil en Pamplona. Soy de Lesaka y Agustín me contaba que él y Ramón solían ir a la central eléctrica de Xota, en Lesaka, a bobinar motores. Iban y volvían el mismo día en bicicleta. 25 ó 28 kilómetros de ida y vuelta por la carretera antigua. Una paliza.

¿Qué balance haces de tu paso por la empresa?

Viví de cerca la crisis económica de los ochenta y los reajustes de plantilla. Soy testigo de que Ramón y Agustín dieron el callo y pusieron dinero de su bolsillo en los momentos más difíciles. También devolvieron los préstamos y salieron adelante, gracias a que DINUY siempre había sido una empresa solvente que no gastaba de más. Recuerdo en la escuela a un profesor de contabilidad que nos recalca la importancia de las reservas, es decir, de guardar el dinero que ganas en vez de gastarlo; ganas dinero y no te compras un Mustang. Y en eso, Ramón y Agustín dieron ejemplo. Fueron muy austeros.



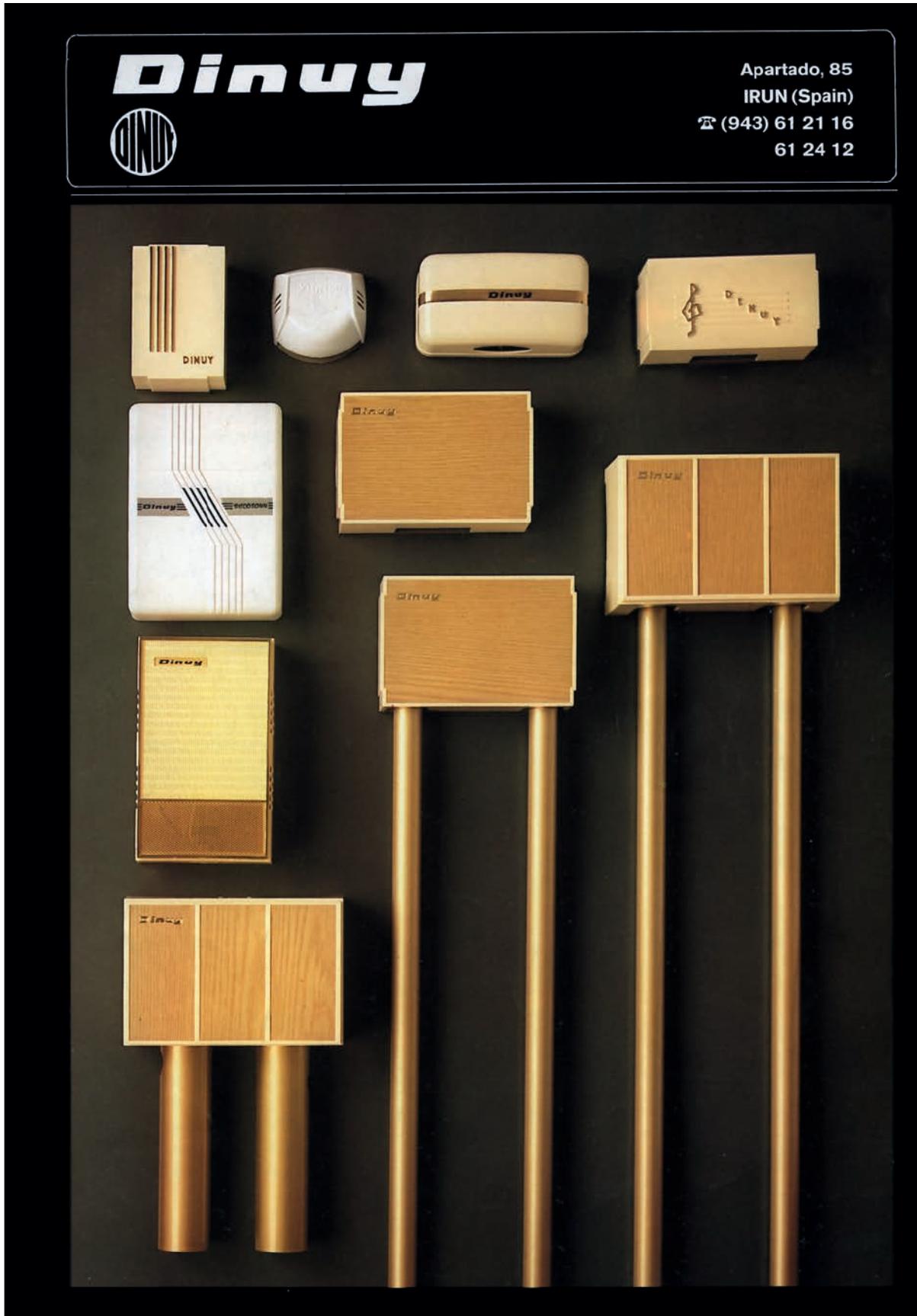
“DINUY SIEMPRE HA SIDO UNA EMPRESA SOLVENTE”.

¿Qué momentos recuerdas como los más gratificantes?

Momentos buenos hubo muchos. Nunca me pesó ir a trabajar. Recuerdo la primera vez que monté en un avión. Fue en un viaje de empresa a Madrid con Rafael, el hijo de Ramón. Allí nos esperaban Agustín y Ramón que habían ido el día anterior. Una vez cumplimos nuestro cometido, disfrutamos de la ciudad viendo un partido en el Santiago Bernabéu y comiendo en una marisquería. Tampoco se me olvidará nunca el detalle de Agustín con la viuda de Valens, el por entonces comercial de la zona de Alicante. Traía muchos pedidos y muy buenos, pues con el *boom* del turismo había mucha demanda, pero también había impagos. Resulta que Valens fallece y al tiempo, revisando unos cheques, nos dimos cuenta de que el propio Valens había puesto dinero de su bolsillo para cubrir algún impago. Agustín, al darse cuenta, se lo devolvió a su mujer, ya viuda. Fue un detalle muy elegante.

Como contable de DINUY, ¿te sentías, de alguna manera, su hombre de confianza?

Me gané su confianza y me dieron mucha libertad para trabajar. Una vez vinieron de la Aduana a hacernos una inspección y nos dieron un diez. Nos pidieron expedientes a boleo y tenía todo en su sitio: las licencias, facturas y declaraciones. Aunque Agustín siempre me trató de usted, al final de la jornada solía quedarse un rato a charlar conmigo y tenía pequeños desahogos. Recuerdo mucho una expresión suya a la que recurría cuando le habían hecho una pequeña faena y que acompañaba con un gesto de mano característico. Decía: *Nos la han metido como la de Amancio*, imagino que refiriéndose al extremo del Real Madrid, entonces una figura del fútbol.



El éxito del primer timbre musical, el BISON, llevó a DINUY a diseñar y fabricar un amplio muestrario de avisadores que vendieron por todo el mundo.

3.3 PRIMERAS EXPORTACIONES

El éxito cosechado en casa traspasó fronteras y durante la década de los setenta DINUY empezó a exportar timbres y minuterios a Sudamérica, donde había muchas empresas de importación regentadas por españoles migrantes. Venezuela fue uno de los destinos principales. “Aquí el BISON se vendió muchísimo durante muchos años”, recuerda Juan Carlos Salvador, por entonces encargado de todo el papeleo relacionado con las exportaciones. “A Irak también vendimos cantidad. Igual metíamos veinte o veinticinco cajas de 1,90 de alto por 80 de ancho llenas de timbres. Unas exportaciones maravillosas.

De Egipto, todos los años venía un distribuidor llamado Mounir Hanna Rizcalla que nos hacía un pedido estupendo también”. Juan Carlos se sigue sorprendiendo al recordar el éxito que tenía el timbre Carillón en los países árabes, por su color dorado. “Sentían predilección por este modelo que aquí, en cambio, se vendía menos”.

Durante aquellos años de expansión, Agustín y Ramón también crearon un vínculo especial con la familia Demaschkie, de El Líbano. Desde el primer contacto, los hermanos Afif (ya fallecido) y Sami Demaschkie fueron nombrados distribuidores de DINUY en el país árabe y, actualmente, es el hijo de Sami, Bilal, quien lleva la empresa. “Con ellos mantenemos muy buena relación tanto personal como comercial”, asegura Iñaki Asurmendi.

Mientras Sudamérica y Oriente demandaban los productos marca DINUY, Europa todavía era un mercado pendiente de conquistar. Se vendían algunos minuterios de escalera en Italia, en colaboración con algún agente a comisión, pero la competencia en el viejo continente era fuerte y en materia de diseño nos llevaban ventaja. “En España no se le daba ninguna importancia al diseño. El nuestro era un poco rústico en comparación con algunos europeos que parecían auténticas esculturas”, reconoce Andoni Asurmendi, quien, una vez nombrado director general de DINUY a finales de los años ochenta, asumiría éste y otros muchos retos.



Andoni Asurmendi, a la izquierda, con la familia Demaschkie de El Líbano, distribuidores de DINUY en el país árabe.

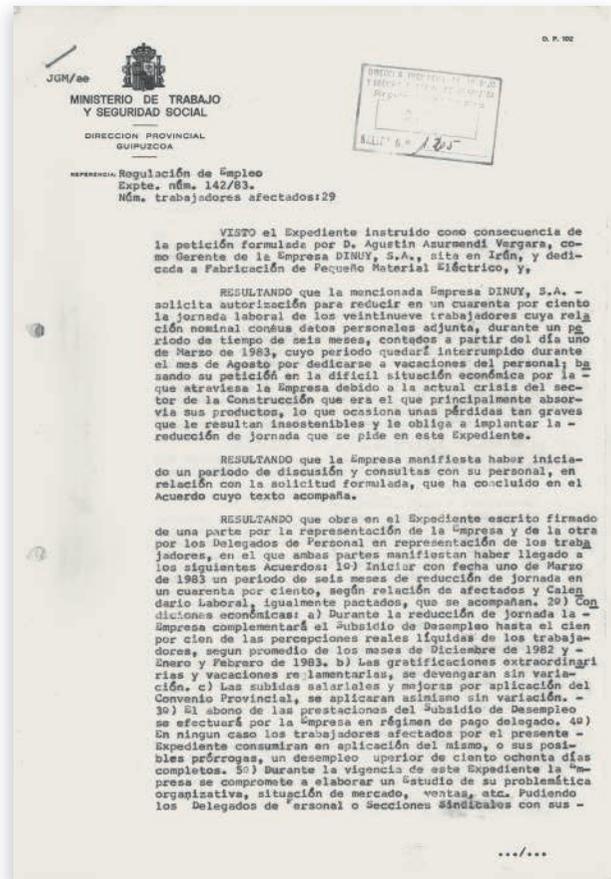


Aspecto de la fachada de la fábrica -que lucía colores ocres- durante la década de los ochenta. Actualmente está pintada entera de 'azul DINUY'.

3.4 LA OTRA CARA DE LA MONEDA: CRISIS ECONÓMICA Y SOCIAL

Durante la etapa de esplendor económico comprendida entre 1964 y 1975, DINUY llegó a emplear hasta cien personas. El auge del turismo y de los servicios había provocado un crecimiento acelerado del sector de la construcción, con un aumento de viviendas y hoteles que demandaban timbres y minuterios de escalera. Sin embargo, la crisis internacional de 1973 derivada del aumento del precio del petróleo y los problemas estructurales internos de la industria española, que dependía en gran medida de la mano de obra y menos de la tecnología, hicieron que la etapa dorada tocara techo en 1977, con una inflación del 26,39%. La escalada de precios provocó una subida de salarios que las empresas no pudieron soportar, lo que finalmente se tradujo en altas tasas de desempleo y una caída en picado del consumo.

A la recesión económica se sumaba la profunda crisis social en la que estaba sumida el país, con el cambio de régimen político, la transición democrática y el nacimiento de los sindicatos.



Expediente de Regulación de empleo solicitado por DINUY al Ministerio de Trabajo y Seguridad Social en 1983. ←

En Irún, a quince de Junio de mil novecientos ochenta y cuatro.

REUNIDOS:

De una parte: D. AGUSTIN AZURMENDI VERGARA, Gerente de la Empresa "DINUY S.A."

Y de la otra: D^a M^a JOSE PLAZA GARCIA, Delegada de Personal de la citada empresa.

Ante V.I. comparecen y DICEN:

Los comparecientes manifiestan haber llegado a determinados ACUERDOS EN PERIODO CONSULTIVO, en relación con el expediente de reducción de jornada que se solicita. Acuerdos que se relacionan a continuación para su debida constancia ante la Dirección Provincial de Trabajo de Guipúzcoa.

ACUERDOS

PRIMERO.- Iniciar con fecha 25-6-84 y según calendario laboral y horario de trabajo, que se acompañan en documentos separados, un Expediente de REDUCCION DE JORNADA EN UN 40%, y por un periodo de SEIS MESES. El expediente quedará suspendido por vacaciones anuales entre los días 28 de Julio al 26 de Agosto, ambos inclusive.

SEGUNDO.- CONDICIONES ECONOMICAS

- a) Durante el período de aplicación de la reducción de jornada, la empresa complementará a los afectados las percepciones del Subsidio de Desempleo, hasta el 100% de sus percepciones reales líquidas según promedio establecido de los tres meses naturales anteriores a la entrada en vigor del expediente.
- b) Las gratificaciones extraordinarias y las vacaciones reglamentarias, se devengarán sin variación.
- c) Las subidas salariales y mejoras resultantes en aplicación del Convenio Provincial, se aplicarán asimismo sin variación.

TERCERO.- El abono de las prestaciones del Subsidio de Desempleo se efectuará por la empresa en Régimen de Pago Delegado. En consecuencia, los trabajadores percibirán sus retribuciones mensualmente en la forma y plazos en que normalmente se vienen liquidando.

CUARTO.- En ningún caso los trabajadores afectados por el presente expediente de Reducción de Jornada, consumirán en aplicación del mismo, un desempleo superior de 180 días completos.

El Expediente de Regulación de Empleo afectó a 29 trabajadores, que temporalmente vieron reducida su jornada laboral a 5 horas. ←

Ilmo. Sr.:

AGUSTIN AZURMENDI VERGARA, como Gerente de la Empresa "DINUY S.A.", ante V.I. comparece y

Que siendo intención de la Dirección de la Empresa el tramitar un Expediente de Reducción de Jornada para los trabajadores que se indican en la documentación adjunta, inicia el período consultivo de 15 días para discutir con la representación legal de los trabajadores el contenido y alcance de dicho expediente, la decisión o acuerdo correspondiente.

Que en cumplimiento de lo dispuesto en las disposiciones legales vigentes, se ha notificado también, simultáneamente a aquella representación de los trabajadores el inicio de ese período, habiéndose señalado el día 11 de Junio como el inicial del mismo. A tales efectos se adjunta documento justificativo de esa notificación.

Que cumplimentando igualmente aquella normativa, se acompaña a este escrito la documentación justificativa de los hechos que determinan la necesidad del expediente.

Por todo lo cual, el que suscribe en la representación que ostenta a V.I.

SOLICITA:

Que teniendo por presentado y admitido, en tiempo y forma, este escrito con la documentación adjunta, considere iniciado el preceptivo período de consultas a los efectos del expediente anunciado.

En Irún, a nueve de Junio de mil novecientos ochenta y cuatro.

"DINUY", S. A.
UN GERENTE



ILMO. Sr. DELEGADO PROVINCIAL DE TRABAJO DE GUIPUZCOA.-

LEJOS DE ACHICARSE ANTE UNA CRISIS ECONÓMICA COYUNTURAL, DINUY APOSTÓ UNA VEZ MÁS POR LA INNOVACIÓN.

Ante este escenario, con la construcción paralizada y con serias dificultades para exportar debido a la guerra de precios, DINUY buscó una manera de encauzar la situación optimizando sus costes de producción e invirtiendo en el desarrollo de nuevos productos con el fin de “lograr una mayor cota de mercado a base de precios muy competitivos”, según reza la memoria del Expediente de Regulación de Empleo que la empresa solicitó en 1983, mediante el cual, se reducía la jornada laboral de veintinueve trabajadores a cinco horas (un cuarenta por ciento menos), durante seis meses. Al año siguiente, la empresa solicitó una prórroga de otros seis meses, alegando “la necesidad ineludible de acondicionar la actividad real de la empresa a las necesidades del mercado”.

Durante aquellos años, DINUY “trataba de aminorar en lo posible las pérdidas de explotación” mientras confiaba en que sus nuevos proyectos “arrojaran algún fruto” y frenaran la recesión. Uno de esos proyectos en los que trabajaba era el lanzamiento de un nuevo pulsador temporizado, con una inversión de cuatro millones de pesetas, en el que habían depositado “grandes esperanzas”. Acertaron en sus predicciones, ya que el resultado fue el archiconocido PULSATEMP, que resultó todo un éxito en el mercado durante tres décadas. Asimismo, aquellos años de incertidumbre DINUY apostó por un nuevo minuterero de escalera modular, en el que invirtió cerca de siete millones de pesetas y un nuevo modelo de timbre, más competitivo y con un coste de unos cinco millones.

El desarrollo de estos nuevos productos así como la implantación, a mediados de los setenta, de un sistema de control de los métodos y tiempos de fabricación a cargo de Santiago Herrero, entonces director de producción, fueron clave en la mejora de la productividad de la empresa y en su modernización. Si bien estas medidas no fueron suficientes para esquivar una crisis coyuntural que afectó a todo el tejido empresarial, lejos de achicarse DINUY apostó, una vez más, por la innovación.





▶ Nuevo impulso e institucionalización

4.1.

Relevo generacional

4.2.

Red de agentes comerciales por todo el país

4.3.

Apertura a nuevos mercados

→ Los hermanos Iñaki y Andoni Asurmendi, segunda generación, en una imagen de principios de los años 90.



Agustín Asurmendi y su hijo Andoni, en una feria comercial.



Stand con el que DINUY participó en la feria ElektroBilbao en 1989.



4.1 RELEVO GENERACIONAL

De ser cierto que toda crisis revela una gran oportunidad, el caldo de cultivo de principios de los ochenta era el ideal para impulsar una transformación. La crisis económica y social, la transición democrática y la contracultura de La Movida coincidía con la incorporación al mundo laboral de los *baby boomers*, la generación nacida entre mediados de los años cincuenta y finales de los sesenta, la primera que creció viendo la televisión y tuvo más facilidades que sus progenitores para acceder a la Universidad.

Este salto generacional supuso un punto de inflexión en las empresas que lograron allanar el camino y sobreponerse a la crisis. La nueva coyuntura económica enfocada al libre mercado, la entrada en la Unión Europea y la informatización demandaban un nuevo modelo de gestión empresarial con nuevos departamentos que requerían nuevas habilidades.

Al ímpetu creador de Agustín y Ramón se sumó entonces una nueva fuerza, la organizativa, propulsada por los hijos varones de Agustín, Andoni e Iñaki Asurmendi, quienes de manera paulatina y ordenada se incorporaron a DINUY en la década de los ochenta y poco a poco fueron adquiriendo responsabilidades y modelando la nueva DINUY, tal y como la conocemos hoy.

Andoni Asurmendi fue el primero en incorporarse a la empresa, en 1983. Primer hijo varón de Agustín,

él y sus cuatro hermanos crecieron en una familia donde la autoridad bien entendida del padre, Agustín, contrarrestaba la vitalidad de una madre muy alegre. “Siempre estaba cantando y de buen humor”, recuerda Luisa, la hija mayor. “Sí pero cuando se enfadaba te dejaba de hablar una semana”, le replica su hermana Maite, entre risas.

En este ambiente propicio al equilibrio, como el que sobre vuela toda buena empresa, y acorde a una época en la que no se barajaba que una mujer cogiera las riendas de una compañía, a pesar de que Luisa, la primogénita, se había licenciado en Físicas, fue en la figura de Andoni donde se crearon las expectativas de continuidad en la empresa.

Tras licenciarse en Ciencias Económicas y Empresariales y cursar un master de gestión empresarial, Andoni se incorporó al equipo de DINUY en 1983. “Las primeras semanas me fui de viaje con el *aita* (padre) por todo el país a conocer a los representantes. A la vuelta me centré en la parte comercial, cogiendo datos estadísticos y dándoles forma. También hice visitas a todos nuestros clientes y nombré nuevos representantes comerciales. En 1985, tras el fallecimiento de mi madre, mi padre recibió un golpe muy importante y es entonces cuando, tras varias reuniones con Agustín y Ramón, quien llevaba varios años jubilado, asumo la gerencia de la empresa”, recuerda Andoni cuarenta años después.

Esta decisión marcó el nuevo rumbo de DINUY, que pasó de regirse por un modelo paternalista, a contar con una mejor organización y un organigrama bien estructurado, acorde con los cambios que se avecinaban. Con Andoni al frente de la compañía, DINUY modernizó su departamento de administración y finanzas, automatizó los procesos de fabricación y dio a luz a los nuevos departamentos que actualmente conforman la columna vertebral de la empresa: el departamento comercial, con Iñaki Asurmendi a la cabeza, el departamento de compras, el de Investigación y Desarrollo (I+D) y el de Marketing, encabezado por Amaia Asurmendi, tercera generación familiar.

Andoni Asurmendi

DIRECTOR GENERAL
desde 1985 hasta 2022

Su aspecto coincide con su carácter, discreto y afable, y tiene el don de hacer que la gente escuche cada vez que habla. Un líder natural que tras casi cuatro décadas al frente de la compañía deja su cargo para disfrutar de la jubilación.

Dice tu hermana Luisa que lo has hecho muy bien, a pesar de haber pasado momentos muy duros.

Los comienzos fueron difíciles. El despegar de los sindicatos coincidió con un momento de crisis en el que había empleadas hasta cien personas. Nada más llegar, tuve que hacer frente a una reestructuración de veinticinco empleados. La relación entre la dirección y los trabajadores cambió completamente, dejando atrás el modelo paternalista. Los que peor lo pasaron fueron Agustín y Ramón, porque su relación con los trabajadores había sido muy estrecha y las duras actuaciones sindicales les afectaron de manera personal. A pesar de ello, continuaron adelante con la empresa. Eran hombres de mucho carácter.

Al poco de incorporarte a DINUY, asumiste la gerencia de la empresa.

La crisis económica coincidió con el fallecimiento de mi madre, en 1985. Mi padre, quien en aquellos momentos realizaba las labores de gerencia, dejó de estar al cien por cien a pesar de que seguía viniendo todos los días a trabajar. Era necesario que alguien cogiera la dirección de la compañía y asumí la responsabilidad.

Eras muy joven. ¿Pusiste alguna condición antes de aceptar el cargo?

Asumí la dirección con la única condición de poder trabajar con libertad. Si bien tenía reuniones con Ramón y con Agustín en el consejo de administración, desde donde se marcaban las directrices, la ejecución de las acciones diarias las hacía según mi criterio.

He sido muy próximo y la puerta de mi despacho ha estado siempre abierta.



“LA PUERTA DE MI DESPACHO SIEMPRE HA ESTADO ABIERTA”.

¿Qué recuerdas de tus primeros años como director general?

Cuando me incorporé había varios frentes abiertos. Por un lado, el mercado de los timbres constituía la mayor parte de nuestro negocio y pasaba por un momento muy delicado. Si bien DINUY tenía una gama de timbres con doce modelos diferentes, había surgido un competidor nacional que calcó nuestra joyita, el timbre BISON, y empezó a regalarlo a cambio de la compra de otros productos de su fabricación. De esta manera la imagen de este producto se degradó, consiguiendo que el mercado se centrara en comprar sólo un modelo, “el más barato”, dejándose de vender la “gama de modelos”. Ante aquella situación decidimos optimizar los costes de fabricación de los timbres para poder ser competitivos y seguir en el mercado. Introdujimos mejoras de fabricación en las láminas metálicas, optimizamos embalajes e instrucciones, sabiendo que teníamos que seguir siendo competitivos.

Por otro lado, vimos la necesidad de organizar mejor la compañía y crear un organigrama bien estructurado. Había tareas que no estaban concretadas y en algunas áreas se improvisaba. La forma de dirigir era jerárquica y poco a poco fuimos delegando tareas, modernizando los departamentos ya existentes y creando otros nuevos como el comercial, I+D y marketing.

¿Qué aprendisteis de aquella primera ‘guerra’ de precios que hoy se ha convertido en el pan de cada día?

Después de aquella experiencia, a los pocos años empezaron a aparecer en el mercado los primeros timbres chinos y tras una profunda reflexión, decidimos introducirnos en el desarrollo de productos electrónicos. Supuso una gran transformación

en la empresa, pues hasta entonces todos nuestros productos eran electromecánicos y este cambio afectaba tanto a la maquinaria como a la especialización de las personas. Contratamos a un ingeniero electrónico y creamos el departamento I+D, que actualmente cuenta con siete ingenieros. Decidimos especializarnos en segmentos de mercado más técnicos, con productos más 'inteligentes', como es el caso de los reguladores de luz y los productos KNX, productos que además nos han permitido incrementar nuestra presencia en otros mercados, principalmente europeos. Si la 'pelea' con otros competidores gira alrededor de la calidad y las características del producto, no me preocupa; otro problema es la descompensación económica con respecto a otros competidores que importan productos de China, con las características y precios que todos conocemos. Al final será el mercado quien decida qué rumbo sigue.

¿Qué otras decisiones han marcado el rumbo de DINUY hasta día de hoy?

Un hito importante fue la compra a la familia Ardanuy del 50% de las acciones, quedando nuestra familia como única accionista. Tras el fallecimiento de Ramón y Agustín, desde mi punto de vista ya no tenía sentido seguir vinculados. Por otro lado, durante la crisis de 2008, en lugar de replegarnos decidimos lanzarnos adelante y hacer crecer nuestro departamento comercial, de marketing e I+D. Por un lado incrementamos nuestra presencia en el mercado con formaciones, prescripción y asesoramiento técnico, tanto a nuestros clientes como a ingenierías e instaladores. Y por otro lado, mejoramos nuestra comunicación con los clientes y desarrollamos nuevos productos para el control de iluminación, coincidiendo con el desarrollo en el mercado de la tecnología led en iluminación. Esto nos ha permitido mejorar nuestra relación y posicionamiento con las principales cadenas y grupos de compra que conforman el mercado de la distribución actual.

¿Es posible innovar, especializarse y con todo seguir siendo competitivos en el panorama actual? ¿Cómo se consigue este equilibrio?

Ahora mismo es el mayor reto al que nos enfrentamos. Veo que hemos crecido y tenemos buenos resultados, pero miro a largo plazo y hay que ir decidiendo qué hacer para llegar sin quedarnos en el camino, pues el mercado cambia cada vez más deprisa y no te puedes despistar. Pienso que tenemos que continuar desarrollando y fabricando productos innovadores, relacionados con el ahorro energético, apostando por el mercado de la distribución e incrementando nuestra posición en los mercados de exportación.

Reforzar nuestra comunicación con los clientes a todos los niveles: técnico, comercial, marketing... Con todos los cambios que se están produciendo en la compañía estoy convencido de que lo conseguiremos y podremos seguir peleando en el mercado otros 75 años.

El 75 aniversario de DINUY coincide con tu jubilación y con el cambio de gerencia. ¿Cómo lo estás viviendo?

Llevaba varios años con la idea rondándome la cabeza, pero no es fácil tomar la decisión por todo lo que ello conlleva. Buscaba que el nuevo director general fuera capaz de tener una visión estratégica, además de otras dotes directivas, y esto lo he encontrado en la figura de Antxon López, una persona vinculada al sector desde hace muchos años que nos conoce, tanto personal como laboralmente desde sus inicios profesionales. Después de un año muy intenso trabajando juntos, haciendo un relevo 'ordenado', estoy convencido de que será capaz de conseguir el equilibrio sobre el que me preguntabas antes. Y por supuesto, contará con mi colaboración desde el consejo de administración.

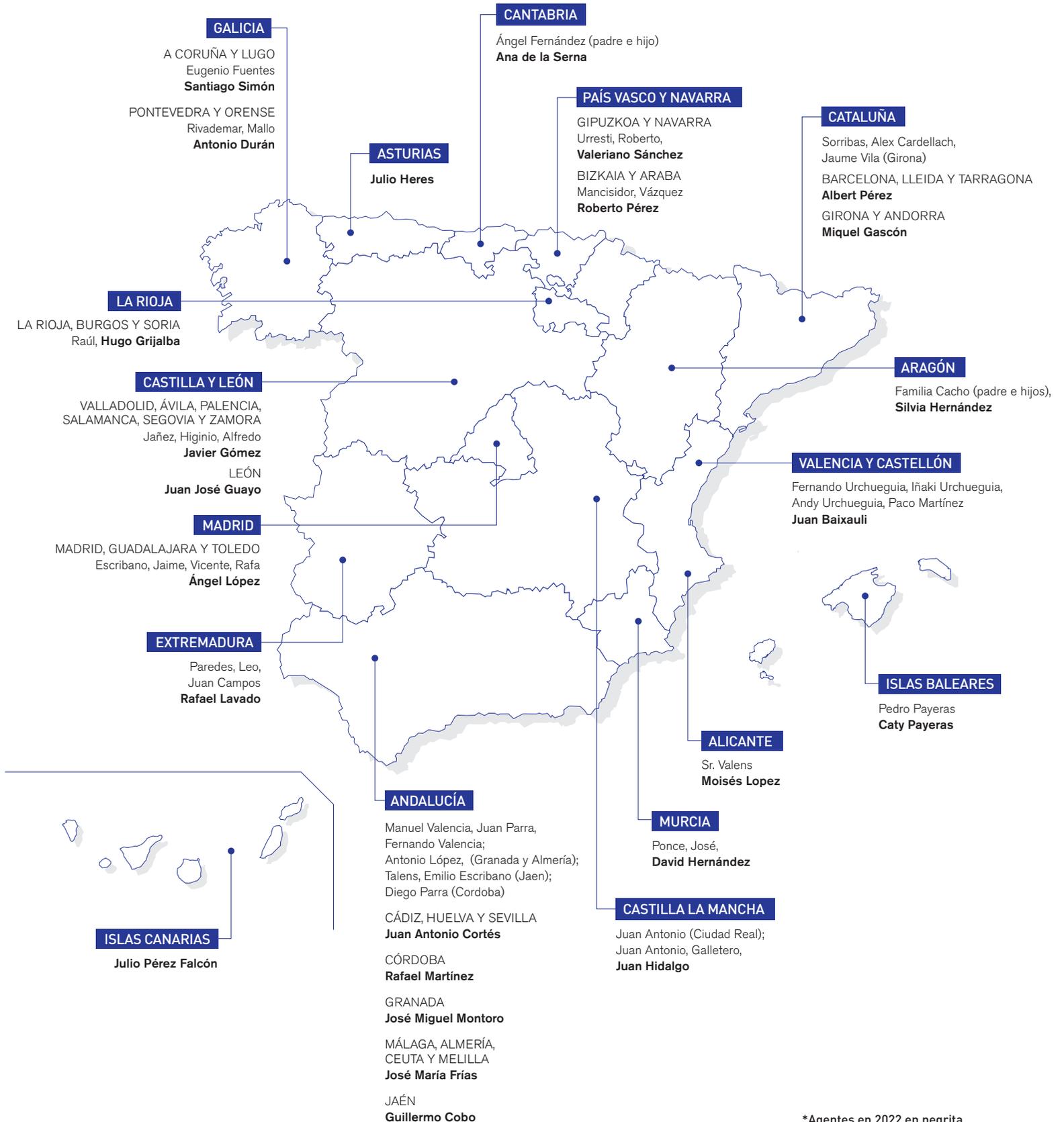


“MI PADRE ERA UN HOMBRE DE MUCHO CARÁCTER Y MUY TRABAJADOR. DENTRO Y FUERA DE LA EMPRESA”.

Algo más fuerte que la consanguinidad y la empresa unía a Agustín y a Andoni. Algo parecido a una complicidad que actúa sin mediar palabra. “Los primeros recuerdos que tengo de él, siendo yo un niño, siempre han estado relacionados con su trabajo.

Durante muchos años fue a trabajar todos los fines de semana y algunos domingos nos llevaba a los hermanos al taller. Allí andábamos revolviendo todo y jugando con lo primero que encontrábamos. Mi hermano Iñaki aún se acuerda de cuando dejó de ir a trabajar el domingo por la tarde. Y no solo trabajaba en la empresa. En casa también se encargaba de todas las `chapuzas`. Recuerdo cuando nos cambiamos de vivienda en Irun, yo tenía trece años y le ayudé con toda la instalación eléctrica. Agustín era un hombre de mucho carácter y sobre todo muy trabajador, dentro y fuera de la empresa. También era muy emprendedor. Antes de crear en DINUY el departamento de I+D, Agustín era quien llevaba a cabo el desarrollo de todos los productos electromecánicos”.

Histórico de agentes comerciales de DINUY



*Agentes en 2022 en negrita.

4.2 RED DE AGENTES COMERCIALES POR TODO EL PAÍS

Durante los primeros años de actividad fabril, Agustín y Ramón se enfrentaron a la ardua tarea comercial que para dos hombres 'técnicos' supone salir a vender, desde cero. "A medida que introducían productos, buscaban nuevos distribuidores. Empezaron desde cero en el mundo de la distribución, contactando primero con los más cercanos en San Sebastián como eran los almacenes Easo y Manterola, entonces grandes distribuidores de material eléctrico. Y poco a poco fueron abriendo la senda comercial llegando a otras áreas e incluso contactaron con agentes comerciales para que representaran sus productos en otras provincias", recuerda Iñaki Asurmendi, actual director comercial de DINUY.

De la primera etapa con Agustín y Ramón al frente de DINUY, la familia Asurmendi recuerda a Sorribas, representante en Cataluña durante muchos años y con quien Agustín y Ramón mantuvieron una estrecha relación. También tuvieron mucho trato con Fernando Urchueguía, representante en Valencia, y su mujer Irmgard Schölzel, de origen alemán. El matrimonio solía acompañar a Agustín y a Ramón a las ferias celebradas en Alemania y les ayudaba con el idioma. También de este primer periodo son los agentes comerciales Valdizan (Burgos), Reinés y Pedro Payeras (Baleares), Mancisidor (Bizkaia), Talens (Jaén) y Juan Carlos Valens (Alicante).

El periplo comercial llevó a Agustín y a Ramón a abrir una oficina en Madrid en los años setenta, para poder seguir suministrando material en caso de que el almacén de Irun quedara inhabilitado debido a las huelgas que se sucedían entonces. "La situación político-laboral aquellos años era complicada y Agustín y Ramón optaron por duplicar los stocks y habilitar un punto de suministro en Madrid, para poder llegar a todos los clientes y de paso, tener mayor presencia en la capital", explica Iñaki Asurmendi.

Con la incorporación de Andoni Asurmendi a la empresa, a principios de los años ochenta, la red de agentes colaboradores fue modernizándose y completándose con áreas que hasta entonces habían estado desatendidas. Actualmente, una extensa red comercial formada por veintiséis agentes conecta a DINUY con los principales distribuidores del sector.



Agustín y Ramón mantuvieron una estrecha relación con Sorribas, representante comercial en Cataluña. En la imagen, los tres matrimonios en un viaje a Barcelona.

La convención celebrada en febrero de 2022 reunió en DINUY a toda la red de agentes comerciales del país.



**UNA EXTENSA RED COMERCIAL
DE 26 AGENTES CONECTA
DINUY CON LOS PRINCIPALES
DISTRIBUIDORES DEL SECTOR.**





Jon Zubizarreta

DIRECTOR DE VENTAS NACIONAL

Su fichaje en 1996 fue clave para fortalecer la política comercial de DINUY. Jon es el rostro comercial de la electrónica, el eslabón que conecta el producto final con la cadena de distribución, a través de una amplia red de agentes comerciales repartidos por todo el país.

¿Cuál es tu cometido en la empresa?

Entré hace 25 años para impulsar la red comercial y dinamizar la gestión comercial en el mercado nacional. Entonces no había tanta información como ahora y se desconfiaba más. DINUY era una marca muy conocida, pero nos faltaba esa cercanía que los clientes esperan del fabricante. Es imprescindible una persona que les visite con regularidad, establecer un vínculo fuerte y ganarse su confianza. El distribuidor es una parte de la cadena muy importante para el fabricante.

¿Cómo ha evolucionado el mundo de la distribución?

Ha cambiado completamente en estos 25 años. Diría que se ha profesionalizado y se encuentra en un fuerte proceso de digitalización. Cuando empecé a trabajar en DINUY había menos fabricantes y menos competencia que ahora y la relación se basaba mucho en el vínculo personal. A raíz de la crisis de 2009, con el estallido de la burbuja inmobiliaria algunos distribuidores desaparecieron y el mercado de la distribución pasó de ser estar muy atomizado a concentrarse en grupos y cadenas nacionales y multinacionales. También pequeños distribuidores se fueron asociando a grupos de compra para hacerse fuertes y ser más competitivos. Nosotros como fabricantes hemos sabido adaptarnos a estos cambios.

¿Qué espera el cliente del fabricante?

Hoy en día no es suficiente con suministrar productos, nuestro cliente o distribuidor espera que los fabricantes seamos generadores de negocio, es decir, que prescribamos el producto en el mercado y generemos demanda. Te pongo un ejemplo: si una ingeniería se va a encargar del proyecto de un nuevo Hotel, nuestra misión es organizar una visita para presentar nuestros detectores o sistemas de regulación para que prescriban

“HOY NO BASTA CON SUMINISTRAR PRODUCTOS. COMO FABRICANTES TENEMOS QUE FORTALECER NUESTRO VÍNCULO CON EL DISTRIBUIDOR Y GENERAR DEMANDA EN EL MERCADO”.



nuestras soluciones. El distribuidor también espera de nosotros tener un soporte técnico eficaz; tenemos que ser capaces de solucionar cualquier problema en el menor tiempo posible. Hoy en día también la calidad en la digitalización de la información tiene una gran relevancia. Para que la relación de *partner* entre fabricantes y distribuidores funcione, hay que estar cerca de ellos.

Coordinas una amplia red de comerciales. 26 agentes repartidos por todo el país. ¿Cómo es tu relación con ellos? ¿Qué aptitudes debe reunir un comercial de DINUY?

La relación es muy cercana. Es fundamental ayudarles, ofreciéndoles oportunidades de negocio, proponiéndoles ampliaciones de stock para clientes, lanzamientos de productos nuevos, campañas o promociones... Hoy en día nuestro distribuidor espera estar informado de las últimas novedades de producto, de las condiciones comerciales, tener una respuesta rápida para resolver cualquier cuestión, formar a su personal comercial, prescribir producto... Lo que más valoran nuestros clientes es tener a alguien cerca que sea honesto, comprometido y que pueda aportarles soluciones.

¿Varía mucho el mercado nacional de una comunidad a otra?

Cada zona tiene sus diferencias. No es lo mismo una zona industrial como el País Vasco que las Islas Baleares, donde el producto más vendido está enfocado al sector terciario. Son dos mercados totalmente distintos. Otro ejemplo es Madrid, una gran urbe donde hay muchas reformas y nuevas construcciones. En definitiva, cada región tiene sus particularidades.

¿De qué logros te sientes más satisfecho?

Es una alegría ver que DINUY está dentro del grupo de los principales proveedores del sector, un grupo muy selecto teniendo en cuenta la concentración de proveedores que hay en el mercado actual, básicamente dominado por multinacionales. Esto lo hemos conseguido poco a poco, con años de trabajo bien hecho, mejorando y evolucionando en producto y en servicio, siendo cercanos, dinámicos y productivos. El desarrollo de producto, la aportación de la red comercial, el soporte técnico y los acuerdos comerciales a los que hemos llegado con grupos y cadenas líderes en distribución, nos han permitido crecer como empresa.



Gabriel Martínez, consultor en materia de exportación, e Iñaki Asurmendi, en uno de sus viajes a China.



4.3 APERTURA A NUEVOS MERCADOS

El cambio generacional propulsó la creación de nuevos productos y la búsqueda de nuevos mercados donde introducirlos, en un contexto económico marcado por el fin de la Guerra Fría, que culminó con la caída del Muro de Berlín, en 1989. La reconfiguración de Europa y el triunfo de las políticas liberales ponía sobre la mesa un mapa nuevo, con destinos aún sin explorar.

La caída del telón de acero coincidió con la incorporación a la empresa de Iñaki Asurmendi, hijo menor de Agustín. Tras finalizar sus estudios de Empresariales y pasar unos meses en Inglaterra perfeccionando su inglés, se incorporó al departamento comercial de DINUY como director, cargo que ocupa actualmente. Su clara vocación comercial -dice que si no trabajara en DINUY "me dedicaría a lo mismo"-, le llevó a expandir la red comercial por todo el globo. "A partir de los años noventa comenzamos a dedicar mucho tiempo y esfuerzo a las exportaciones. Viajamos por medio mundo, participando en ferias comerciales, nacionales e internacionales, como visitantes y como expositores", recuerda Iñaki.



Andoni Asurmendi, primeras ferias en Moscú.



→ Iñaki Asurmendi de negocios en Hannover (1996).

DINUY MONTÓ UNA FILIAL EN SINGAPUR EN LOS AÑOS 90 PARA ATENDER A LOS PAÍSES PRÓXIMOS.

Filial en Singapur

Durante la década de los noventa DINUY recorrió Europa, América, el sudeste asiático y China, donde echó raíces y montó una filial en Singapur para atender a los mercados próximos. Llegaron a acuerdos comerciales con distribuidores en Tailandia, Indonesia, Filipinas y Malasia, “donde aún vendemos timbres”, dice Iñaki mientras echa la vista atrás recordando aquellos años de intenso aprendizaje. “Entonces eran mercados emergentes con mucho recorrido”.

Andoni Asurmendi acompañaba a Iñaki en todos sus viajes por Asia. A pesar de su cargo como director general, siempre se ha sentido atraído por el departamento comercial y disfrutaba con aquella aventura. “Fuimos testigos del desarrollo económico de aquellos países y vimos florecer la clase media, hasta entonces inexistente. Se construían muchos hoteles y las cadenas europeas requerían nuestros productos y no los locales, pues eran de mayor calidad.



Iñaki Asurmendi en China (1996); clientes en una feria comercial en Tailandia.



<p>1. 豪华型 LUXOR 双叠的斜板式开关门牌，线条流畅，造型独特，四个不同造型，种类丰富，款式多样。 颜色：黑色/白色/白色/黑色</p> <table border="1"> <tr><th>型号</th><th>电压</th><th>尺寸</th></tr> <tr><td>DL1001-120</td><td>220V</td><td>105x170x40mm</td></tr> <tr><td>DL1001-120</td><td>220V</td><td>105x170x40mm</td></tr> <tr><td>DL1001-120</td><td>220V</td><td>105x170x40mm</td></tr> <tr><td>DL1001-120</td><td>220V</td><td>105x170x40mm</td></tr> </table>	型号	电压	尺寸	DL1001-120	220V	105x170x40mm	<p>5. 安利亚 ONIX 双叠的斜板式开关门牌，线条流畅，造型独特，四个不同造型，种类丰富，款式多样。 颜色：黑色/白色/白色/黑色</p> <table border="1"> <tr><th>型号</th><th>电压</th><th>尺寸</th></tr> <tr><td>OL1001-120</td><td>220V</td><td>110x170x40mm</td></tr> <tr><td>OL1001-120</td><td>220V</td><td>110x170x40mm</td></tr> <tr><td>OL1001-120</td><td>220V</td><td>110x170x40mm</td></tr> <tr><td>OL1001-120</td><td>220V</td><td>110x170x40mm</td></tr> </table>	型号	电压	尺寸	OL1001-120	220V	110x170x40mm																		
型号	电压	尺寸																													
DL1001-120	220V	105x170x40mm																													
DL1001-120	220V	105x170x40mm																													
DL1001-120	220V	105x170x40mm																													
DL1001-120	220V	105x170x40mm																													
型号	电压	尺寸																													
OL1001-120	220V	110x170x40mm																													
OL1001-120	220V	110x170x40mm																													
OL1001-120	220V	110x170x40mm																													
OL1001-120	220V	110x170x40mm																													
<p>2. 天碧型 TEMAS 双叠的斜板式开关门牌，线条流畅，造型独特，三个造型，款式多样。 颜色：黑色/白色/白色/黑色</p> <table border="1"> <tr><th>型号</th><th>电压</th><th>尺寸</th></tr> <tr><td>TL1001-120</td><td>220V</td><td>105x170x40mm</td></tr> <tr><td>TL1001-120</td><td>220V</td><td>105x170x40mm</td></tr> <tr><td>TL1001-120</td><td>220V</td><td>105x170x40mm</td></tr> <tr><td>TL1001-120</td><td>220V</td><td>105x170x40mm</td></tr> </table>	型号	电压	尺寸	TL1001-120	220V	105x170x40mm	<p>6. 芬妮型 STELLA 双叠的斜板式开关门牌，线条流畅，造型独特，四个不同造型，种类丰富，款式多样。 颜色：黑色/白色/白色/黑色</p> <table border="1"> <tr><th>型号</th><th>电压</th><th>尺寸</th></tr> <tr><td>SL1001-120</td><td>220V</td><td>110x170x40mm</td></tr> <tr><td>SL1001-120</td><td>220V</td><td>110x170x40mm</td></tr> <tr><td>SL1001-120</td><td>220V</td><td>110x170x40mm</td></tr> <tr><td>SL1001-120</td><td>220V</td><td>110x170x40mm</td></tr> </table>	型号	电压	尺寸	SL1001-120	220V	110x170x40mm																		
型号	电压	尺寸																													
TL1001-120	220V	105x170x40mm																													
TL1001-120	220V	105x170x40mm																													
TL1001-120	220V	105x170x40mm																													
TL1001-120	220V	105x170x40mm																													
型号	电压	尺寸																													
SL1001-120	220V	110x170x40mm																													
SL1001-120	220V	110x170x40mm																													
SL1001-120	220V	110x170x40mm																													
SL1001-120	220V	110x170x40mm																													
<p>3. 多层次型 MULTEX 双叠的斜板式开关门牌，线条流畅，造型独特，四个不同造型，种类丰富，款式多样。 颜色：黑色/白色/白色/黑色</p> <table border="1"> <tr><th>型号</th><th>电压</th><th>尺寸</th></tr> <tr><td>ML1001-120</td><td>220V</td><td>105x170x40mm</td></tr> <tr><td>ML1001-120</td><td>220V</td><td>105x170x40mm</td></tr> <tr><td>ML1001-120</td><td>220V</td><td>105x170x40mm</td></tr> <tr><td>ML1001-120</td><td>220V</td><td>105x170x40mm</td></tr> </table>	型号	电压	尺寸	ML1001-120	220V	105x170x40mm	<p>7. 电子型中档 LUXOR ELECTRONICO 双叠的斜板式开关门牌，线条流畅，造型独特，四个不同造型，种类丰富，款式多样。 颜色：黑色/白色/白色/黑色</p> <table border="1"> <tr><th>型号</th><th>电压</th><th>尺寸</th></tr> <tr><td>LE1001-120</td><td>220V</td><td>105x170x40mm</td></tr> <tr><td>LE1001-120</td><td>220V</td><td>105x170x40mm</td></tr> <tr><td>LE1001-120</td><td>220V</td><td>105x170x40mm</td></tr> <tr><td>LE1001-120</td><td>220V</td><td>105x170x40mm</td></tr> </table>	型号	电压	尺寸	LE1001-120	220V	105x170x40mm																		
型号	电压	尺寸																													
ML1001-120	220V	105x170x40mm																													
ML1001-120	220V	105x170x40mm																													
ML1001-120	220V	105x170x40mm																													
ML1001-120	220V	105x170x40mm																													
型号	电压	尺寸																													
LE1001-120	220V	105x170x40mm																													
LE1001-120	220V	105x170x40mm																													
LE1001-120	220V	105x170x40mm																													
LE1001-120	220V	105x170x40mm																													
<p>4. 罗德里 LUMEN 双叠的斜板式开关门牌，线条流畅，造型独特，四个不同造型，种类丰富，款式多样。 颜色：黑色/白色/白色/黑色</p> <table border="1"> <tr><th>型号</th><th>电压</th><th>尺寸</th></tr> <tr><td>LU1001-120</td><td>220V</td><td>105x170x40mm</td></tr> <tr><td>LU1001-120</td><td>220V</td><td>105x170x40mm</td></tr> <tr><td>LU1001-120</td><td>220V</td><td>105x170x40mm</td></tr> <tr><td>LU1001-120</td><td>220V</td><td>105x170x40mm</td></tr> </table>	型号	电压	尺寸	LU1001-120	220V	105x170x40mm	<p>8. 电子天碧型 TERAS ELECTRONICO 双叠的斜板式开关门牌，线条流畅，造型独特，四个不同造型，种类丰富，款式多样。 颜色：黑色/白色/白色/黑色</p> <table border="1"> <tr><th>型号</th><th>电压</th><th>尺寸</th></tr> <tr><td>TE1001-120</td><td>220V</td><td>105x170x40mm</td></tr> <tr><td>TE1001-120</td><td>220V</td><td>105x170x40mm</td></tr> <tr><td>TE1001-120</td><td>220V</td><td>105x170x40mm</td></tr> <tr><td>TE1001-120</td><td>220V</td><td>105x170x40mm</td></tr> </table>	型号	电压	尺寸	TE1001-120	220V	105x170x40mm																		
型号	电压	尺寸																													
LU1001-120	220V	105x170x40mm																													
LU1001-120	220V	105x170x40mm																													
LU1001-120	220V	105x170x40mm																													
LU1001-120	220V	105x170x40mm																													
型号	电压	尺寸																													
TE1001-120	220V	105x170x40mm																													
TE1001-120	220V	105x170x40mm																													
TE1001-120	220V	105x170x40mm																													
TE1001-120	220V	105x170x40mm																													

→ La gama de interruptores **SPLENDOR** tuvo mucho éxito en el sudeste asiático, donde **DINUY** abrió una filial durante los años noventa.

A aquellos viajes por el continente asiático les acompañaba Gabriel Martínez, figura imprescindible en la expansión de DINUY por el mercado asiático. "Le conocimos a través de un programa de ayudas del Gobierno Vasco. Nos asignaron una consultora, propiedad de Gabriel y su mujer Ana Gutiérrez, y gracias a él nos lanzamos a viajar por el mundo en busca de nuevos mercados. Gabriel nos enseñó muchísimo sobre exportación. Recuerdo que cogió un mapa y dijo *a ver dónde hay crecimiento*. Y nos fuimos a China, a pesar del vértigo que nos daba. Era muy echado para adelante, muy emprendedor. Fue de gran ayuda porque además de asesorarnos, nos acompañaba", recuerda Andoni. "También recorrí con él Argentina y visitamos varias empresas..., pero a la vuelta de uno de aquellos viajes falleció. Nos dejó mucho poso y su recuerdo ha perdurado en el tiempo a través de la buena relación que mantenemos con su mujer y su hijo, David".



↓
Iñaki Asurmendi (Hannover 1996).

José Ignacio Aguirre

MANTENIMIENTO

desde 1981 hasta 2003

José Ignacio Aguirre conoce muy bien las tripas de DINUY. Empezó reparando todas las piezas que venían de vuelta a la fábrica y acabó siendo encargado de taller. Tras veintidós años en la empresa, en 2003 decidió ponerse por su cuenta, como electricista. Su relación con los Asurmendi es tan buena que actualmente sigue haciéndose cargo del mantenimiento de DINUY.



“Entré a trabajar en DINUY en 1981 a través de un profesor de Lasalle, donde había estudiado Maestría Industrial con especialidad en electrónica. Sin embargo, casualidades de la vida, Agustín y Ramón de jóvenes solían ir a casa de mi *aitona* (abuelo), que tenía torno, a rebobinar motores. Mis primeros años en DINUY los pasé reparando todos los objetos que venían de vuelta al taller: interruptores horarios de cuerda, péndulos, timbres..., llegaban quemados del uso y había que darles una segunda vida. Aún recuerdo cómo cada viernes ajustaba la hora de todos los relojes y los colocaba bien alineados; el lunes, a la vuelta del fin de semana, lo primero que hacía era comprobar que estuvieran todos en hora. Un día recuerdo llegar al taller y ver encima de la mesa de trabajo pequeñas piezas inservibles. Había un cachito de latón, metales varios y otros desechos que yo no había dejado allí porque lo tiraba todo. Había sido Agustín, y era su manera de decirme que había que guardarlo y reciclarlo, separándolo en distintas cajas para después llevarlo a la chatarrería. Agustín ahorraba todo lo que podía y era muy creativo. Le daba a todo cuarenta mil vueltas. Él era entonces I+D. En 1992 me saqué el carné de instalador y con los años he ido cambiando la instalación eléctrica de toda la fábrica, de 220 a 380 voltios. Los últimos años en DINUY estuve como encargado del taller, hasta que en 2003 tomé la decisión de ponerme por mi cuenta. Andoni fue muy comprensivo y de hecho, me animó a lanzarme como autónomo. Desde entonces sigo haciéndome cargo del mantenimiento de la fábrica y mantengo muy buena relación con Iñaki y Andoni”.

**“AGUSTÍN ERA I+D.
LE DABA CUARENTA MIL
VUELTAS A TODO”.**

C - CAPITULO 1:
NORMAS
UNIVERSALES
DE APLICACION.

1.1. MARCA

Capítulo

05

DEFINICION Y
CONSTRUCCION
DE LA MARCA.
REDUCCIONES.

...finida se construye a
...al escritura de la
... que se incorpo-
... triangular que
... letra "N" y
... rasgos de
... elemento trian-
... función de las
... ción.
... se construye
... la tipografía
... cual adquiere
... gracias a la espe-
... de las letras "I" e "Y".

Dichas letras armonizan perfecta-
mente con el elemento gráfico trian-
gular ya que la línea que las corta y
a su vez define tiene la misma incli-
nación que éste (40°).

Todo ello aporta un peculiar
carácter a la marca y contribuye a
crear una imagen de fuerza y dina-
mismo que concuerda perfectamente
con las características de su repre-
sentado.

Para los casos en que se precisen
ampliaciones de gran tamaño, se
suministra el trazado constructivo
adjunto sobre una rejilla de propor-
cionalidad, que servirá de pauta
para su correcta construcción.





Sello DINUY

5.1.
Nacimiento y evolución de la marca

5.2.
Diseño e innovación

5.3.
Cultura de la Calidad

5.4.
Qué dicen de nosotros

→ Extracto del Manual de Imagen Corporativa de la década de los 90.





5.1 NACIMIENTO Y EVOLUCIÓN DE LA MARCA

Agustín y Ramón forjaron la base de una empresa que arrancó con la actividad de reparaciones electromecánicas. Con los años fueron armando la estructura de la compañía, viéndola crecer planta por planta hasta coronar el 'ático' como fabricantes líderes de timbres y minuterios de escalera. "Cuando empezaron con el taller había escasez de todo. En el sector de la construcción, si detectabas la falta de algún producto como timbres o minuterios y eras capaz de fabricarlos de buena calidad y a un precio razonable era relativamente sencillo venderlos. La competencia en aquellos momentos era mucho menor y era más fácil vender sin realizar demasiada labor comercial", señala Iñaki Asurmendi.

A medida que el país se iba desarrollando, la demanda de timbres crecía, pero no al ritmo que lo hacía la oferta. Si la segunda generación de DINUY quería seguir habitando aquel 'ático' con vistas no le quedaba otra que salir a vender, "algo que a Agustín y a Ramón, puros técnicos, no se les daba demasiado bien. Procedían del mundo de la instalación eléctrica y el bobinado de motores y habían estado muy enfocados en el producto", apunta Iñaki.

En este punto, "es Andoni quien al incorporarse a la empresa aprecia estas necesidades y empieza a darle mucha más importancia a la parte comercial, reforzando la red de representantes, las visitas a

clientes y la imagen corporativa. Comenzamos a manejar más datos estadísticos, análisis de mercado etc, sin contar todavía con un departamento de marketing como tal".



Uno de los primeros anuncios del Taller de Reparaciones electromecánicas publicado en 1953.

Evolución del logotipo de DINUY hasta la actualidad

1961



La marca

A lo largo de 75 años, la marca DINUY ha ido adoptando distinta apariencia, manteniendo los valores que la acompañan desde su nacimiento. Con el paso del tiempo la compañía ha ido desarrollando nuevos productos y se ha reciclado dando el salto de la electromecánica a la electrónica. Sin embargo, la cultura de la calidad, la innovación, la tecnología y la perseverancia han sido y continúan siendo la fuente de energía inagotable que empuja esta empresa familiar desde los inicios.

La marca DINUY empezó a gestarse en 1947, con la apertura del taller de reparaciones. Entonces Agustín y Ramón comunicaban su trabajo tímidamente en unos pocos anuncios publicitarios aparecidos en la prensa generalista; en ellos podía leerse bien grande el nombre, la dirección y el teléfono del taller y debajo, una larga lista de los trabajos que realizaban. No había rastro de logotipo y mucho menos un eslogan que los diferenciara de la competencia.

En 1961, coincidiendo con sus inicios como fabricantes, Agustín y Ramón inscribieron la marca en el Registro de la Propiedad Industrial y crearon un primer emblema, un símbolo que por primera vez se asociaba a la compañía. Entonces vio la luz el primer logotipo donde la palabra DINUY, escrita con

una tipografía alargada propia de la época, aparecía inscrita en un círculo libre de florituras. La marca ya comunicaba ahorro, funcionalidad y calidad del producto.

A principios de los años ochenta, coincidiendo con la entrada de Andoni Asurmendi a la compañía, DINUY se modernizó y cambió de imagen, con un nuevo logotipo que transmitía ruptura por un lado y también continuidad como líderes en el mercado de los timbres: de nuevo un círculo y en su interior, una D que combinaba el trazo fino con el grueso emulando una aldaba, ésta, predecesora de timbres musicales y zumbadores. Hoy en día las aldabas todavía ocupan un lugar destacado -y decorativo- en las puertas de muchas casas con solera y, en caso de apagón eléctrico, resultarían útiles para anunciar nuestra llegada.

Azul DINUY

A comienzos de los años noventa, coincidiendo con la expansión de DINUY a nuevos mercados en Asia y Europa, la compañía volvió a cambiar de imagen, tiñéndose entera de azul -también su fachada-, el color más demandado por las empresas tecnológicas. Atrás quedaban los tonos ocre, rojizos y anaranjados que habían acompañado a la fuerza creadora. Con el cambio de tonalidad, DINUY abrió una nueva ventana

Años 80



Años 90



2016



2022



Brighten up your day

tecnológica y daba señales claras de su segunda transformación empresarial, en esta ocasión, con una transición hacia la electrónica.

El azul ha acompañado desde entonces a DINUY, hoy convertida en todo un referente internacional en el mercado de la regulación y el control de la iluminación. Actualmente la compañía desarrolla productos de instalación enfocados al ahorro energético, inteligentes, que aprovechan al máximo las condiciones naturales en todo tipo de instalaciones con el objetivo de reducir el consumo de energía eléctrica. "Somos una marca de alta gama, tremendamente conocida, que además de trabajar en soluciones tecnológicas cada vez está más enfocada a la estética. Fabricamos productos que funcionan muy bien, de calidad y eficientes, pero también apostamos por ampliar nuestro catálogo con diseños que respondan a las nuevas tendencias en la decoración de interiores", explica Antxon López, recientemente nombrado director general de la compañía tras la jubilación de Andoni.

LA MARCA ES MUCHO MÁS QUE UN 'SELLO'. DESDE SU CONSTITUCIÓN, DINUY REPRESENTA UNA PROPUESTA DE VALOR QUE SE HA IDO TRANSFORMANDO Y ADAPTANDO A LOS TIEMPOS.



Iñaki Asurmendi

DIRECTOR COMERCIAL DE DINUY

La misma pasión que siente Iñaki por la vida, el mar y su familia la transmite al hablar de la compañía donde dirige con entusiasmo el Departamento Comercial. Embajador de DINUY en todo el mundo, conocer a Iñaki es, como dicen sus amigos, enamorarse automáticamente de la marca.

¿Qué decisiones tomáis desde el Departamento Comercial?

Decidimos qué tipo de productos queremos fabricar o comercializar; a qué canales de distribución nos queremos dirigir; coordinamos la red de agentes comerciales y nos encargamos del servicio de atención antes y después de cada venta. Todo esto es posible gracias a la implicación y a la motivación de todos los miembros del equipo comercial de DINUY.

¿Cómo han repercutido las iniciativas comerciales en la marcha de la empresa?

La crisis de 2009 nos trajo una gran oportunidad de cambio. Aquellos años las grandes empresas redujeron el departamento comercial y despidieron a gente. Nosotros, al contrario, decidimos ensancharlo contratando a Neme y a Arturo, dos ingenieros que desde el principio han aportado al departamento gran entusiasmo. Su cualificación técnica les permite comunicar el producto de otra manera y se encargan de todo el soporte técnico, así como de promover la marca y los productos en diferentes foros. Su labor consiste en formar a nuestros comerciales y a todo el canal de distribución (almacenes, instaladores...), así como solucionar cualquier incidencia técnica. Su trabajo es indispensable, sobre todo ahora que nuestro producto es mucho más complejo que antes. Gracias a esta decisión la imagen de DINUY ha cambiado mucho en el mercado y hemos ganado mucha fidelidad.

Otra decisión importante fue diversificar los canales de venta, aumentando algunos en la exportación, etc. Esta decisión nos ha permitido alargar la vida de ciertos productos en el canal profesional y concentrar nuestra oferta en el canal de la distribución ya que,

“NUESTROS CLIENTES BUSCAN RELACIONES DURADERAS. NO UNA COMPRA PUNTUAL”.

en definitiva, el distribuidor de material eléctrico sigue siendo nuestro canal de venta preferencial para llegar al mercado profesional.

Los distribuidores hablan muy bien de DINUY. ¿Cuál es vuestro valor añadido?

Creo que nos eligen fundamentalmente por la calidad del producto, el servicio pre-venta y pos-venta y la innovación. Nuestros clientes buscan relaciones duraderas en vez de una compra puntual, y más ahora que los productos son más complejos y requieren mayor conocimiento. Asesoramos muy bien a nuestros clientes, respetamos sus márgenes y el canal de distribución. Nos ven con capacidad de innovar y de generar valor, y eso hace crecer su negocio. Nuestro compromiso como empresa es fabricar productos que aporten valor a la sociedad. El mundo cambia a tal velocidad que es importante preguntarnos todos los días qué aportamos como empresa a la sociedad.

Con este ritmo frenético, ¿cómo sois capaces de detectar una ventana temporal?

Hoy en día si se fabrica algo nuevo enseguida se comunica. Los agentes de ventas también son los primeros en informarnos si han visto algún producto nuevo. Nosotros, por ejemplo, fuimos de los primeros en fabricar reguladores de luz para LED. Con la aparición de esta tecnología, los reguladores de luz para bombillas incandescentes y halógenas quedaron obsoletos y si valían, no eran los más adecuados y muchos daban problemas. Lo detectamos a tiempo y fuimos muy rápidos en fabricar un nuevo regulador. Posteriormente hemos ido ampliando los modelos para diferentes tipos de cargas nuevas relacionadas con los LED, Tiras de Led, Dali, etc y distintos modos de control.





¿Es cierto eso de que nos dan para el pelo en materia comercial?

La industria vasca ha pecado principalmente de falta de uso del marketing y comunicación y lo mismo ocurre en el resto del país. Esto se ve claramente en productos como el aceite. España es el mayor productor de aceite en el mundo y, sin embargo, los italianos son los que más aceite venden. De todas formas, el escenario ha cambiado mucho y actualmente todos los buenos productos que ponemos en el mercado en cualquier sector son bien comunicados y están comercialmente dirigidos al público objetivo, aplicando técnicas de marketing. Ya no es lo de antes.

“ANDONI Y YO HEMOS DEDICADO TODAS LAS HORAS DEL MUNDO A DINUY”.

Andoni e Iñaki Asurmendi han formado, al igual que sus predecesores, Agustín y Ramón, el tándem perfecto, remando siempre en la misma dirección. Gracias a la unión de sus fuerzas, la compañía es actualmente líder en el mercado del control y la regulación de la luz. “Trabajar al lado de Andoni ha sido una gran suerte. Es muy válido, una persona fuera de serie. Su puerta está siempre abierta y es uno más. Ha sabido crear un buen ambiente en la empresa. Estoy convencido de que sin él esto no habría sido lo mismo. Sabe dirigir, sabe estar, sabe tratar a la gente... Ha sido muy fácil trabajar con él. Somos hermanos y nuestra relación es muy estrecha. De pequeños compartíamos habitación y ahora vivimos uno al lado del otro. Hemos pasado muchas horas juntos, trabajando, viajando... Hemos dedicado todas las horas del mundo a DINUY. Cuando empezábamos, solo mirábamos cómo ahorrar y en vez de volver de un viaje el viernes, regresábamos el sábado porque los vuelos eran más económicos. Seguimos el ejemplo que nos dio el aita”.

5.2 DISEÑO E INNOVACIÓN

El timbre musical BISON fue una señal temprana de la cultura largoplacista de DINUY, que invirtió tiempo y esfuerzo en producir un mecanismo inexistente en el país, protegido por una carcasa diseñada por primera vez de plástico, entonces un material innovador. Aquellos primeros productos con los que DINUY se dio a conocer establecieron en la compañía una cultura basada en la exigencia, la innovación y el diseño que ha perdurado en el tiempo.

Ingenioso PULSATEMP

Previo al auge de la electrónica y la irrupción del sistema de iluminación LED, DINUY revolucionó el mercado de los interruptores temporizados a principios de los años ochenta, con un novedoso sistema electromecánico dos en uno que varias

generaciones aún recuerdan: el PULSATEMP, ingeniado por Agustín Asurmendi. Este novedoso pulsador temporizado regulable que aún pervive en algunos interiores hacía las veces de pulsador y de minutero y permitía ahorrar, tal y como se lee en un catálogo comercial de entonces, "hasta un 80% de energía, ya que permite iluminar únicamente la zona de paso, evitando la conexión total del edificio". El diseño original consistía en un botón circular que, al ser pulsado se hundía y empujaba el muelle encargado de hacer contacto con el temporizador.

Actualmente es habitual verlo -en su versión electrónica- en los rellanos de las escaleras, garajes, pasillos, accesos a buhardillas, escusados y en general en toda clase de encendidos de corta duración.



→ Evolución del pulsador temporizado PULSATEMP: desde su primer diseño electromecánico hasta la versión actual, electrónica. Con todos ellos se logra un ahorro eficiente de la energía eléctrica.

DINUY

PROGRAMA SPLENDOR

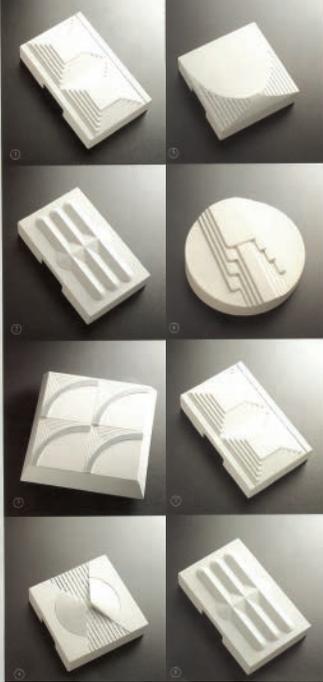
Con este programa en DINUY, S.A. iniciamos una nueva etapa en la concepción del timbre musical, añadiendo a nuestra ya conocida calidad el diseño de formas nuevas.

Siguiendo en esta línea, iremos incorporando nuevos modelos progresivamente.

Dentro de este programa existen modelos electromecánicos con conexión a pilas, con transformador incorporado o directamente a la red (220 V). También existen modelos electrónicos con diferentes tipos de sonido.

Todos los modelos del programa Splendor se pueden suministrar en envase de cartón o en blister.

Así mismo, se pueden suministrar en otras tensiones sobre pedido.



1. LUXOR

Timbre musical electromecánico de dos notas con un diseño de tipo presentador en relieve. Los pines de configuración electrónica.

Color: Tapa blanca; base negra.

REFERENCIA	Tensión	Dimensiones
TLUXO 220	220 V	105 x 170 x 44,5 mm.
TLUXO 110	Transformador incorporado 220/110 V	105 x 170 x 44,5 mm.
TLUXO BAT	4 Pilas x 1,5 V 314	105 x 170 x 44,5 mm.

5. ONIX

Timbre musical electromecánico de dos notas con un diseño de tipo electrónico en relieve. Una tala de pines lateral.

Color: Tapa blanca; base negra.

REFERENCIA	Tensión	Dimensiones
TONIX 220	220 V	115 x 115 x 44,5 mm.

2. TEBAS

Timbre musical electromecánico de dos notas con un diseño de tipo presentador en relieve. Sin pines de configuración electrónica.

Color: Tapa blanca; base negra.

REFERENCIA	Tensión	Dimensiones
TTBA 220	220 V	105 x 170 x 44,5 mm.
TTBA 110	Transformador incorporado 220/110 V	105 x 170 x 44,5 mm.
TTBA BAT	4 Pilas x 1,5 V 314	105 x 170 x 44,5 mm.

6. STELLA

Timbre musical electrónico de dos notas con un diseño de tipo presentador en relieve. Sin pines de configuración electrónica.

Color: Tapa blanca; base negra.

REFERENCIA	Tensión	Dimensiones
STRE 220	220 V	170,0 x 42 mm.

3. MULTEX

Timbre musical electromecánico de dos notas con un diseño de tipo musical. Presentando cuatro pines intercambiables y multiposicionables.

Mezclando estos cuatro pines o medio de pines, podemos conseguir 256 figuras diferentes.

Color: Tapa blanca con base negra.

REFERENCIA	Tensión	Dimensiones
TMUX 220	220 V	206 x 200 x 47,5 mm.
TMUX 110	Transformador incorporado 220/110 V	206 x 200 x 47,5 mm.
TMUX BAT	4 Pilas x 1,5 V 314	206 x 200 x 47,5 mm.

7. LUXOR ELECTRONICO

Timbre musical electrónico con dos notas.

Conexión: 220 V.

Atención: Debe llevar siempre una pila de 9V tipo 0722.

REFERENCIA	Tensión	Dimensiones
TLUXE 220	220 V	105 x 170 x 44,5 mm.

8. TEBAS ELECTRONICO

Timbre musical electrónico con 16 melodías diferentes. Cada vez que oprime el pulsador suena una melodía diferente. La duración de cada melodía es aproximadamente de dos segundos.

Conexión: 220 V.

Atención: Debe llevar siempre 2 pilas de 1,5 V tipo AA.

REFERENCIA	Tensión	Dimensiones
TTBAE 220	220 V	105 x 170 x 44,5 mm.

→ La serie SPLENDOR ofrecía ocho modelos de timbres electromecánicos y electrónicos, diseñados por José Manuel Galdos.

Programa SPLENDOR

Durante la década de los noventa DINUY vivió una etapa de expansión por Europa y Asia que les condujo a replantearse la imagen del timbre musical. A su ya conocida calidad se sumaron nuevos diseños que revolucionaron el mercado, sobre todo el este asiático, con la aparición de la gama SPLENDOR: una nueva colección de ocho modelos de timbres electromecánicos y electrónicos, que destacaban por su diseño y originalidad. Diseñados por el escultor José Manuel Galdos, “con esta nueva gama

conseguimos introducirnos en el mercado europeo, en países como Francia, Italia, Austria, algunos países del este europeo como República Checa, Hungría y Rusia, en países nórdicos como Noruega y Suecia y también en el sudeste asiático donde -cuenta Andoni Asurmendi- se vendieron muy bien durante unos cuantos años hasta que los chinos nos copiaron todos los modelos. Allí no hay mayoristas como aquí, sino que todo se vende al pormenor en tiendas pequeñas. Todavía me acuerdo visitarlas y ver junto a nuestros timbres, la copia mucho más barata”.

MODELO LUMEN

MODELO ONIX

90



→ Pulsadores capacitivos en acabado cristal, basados en la tecnología estándar KNX.

Gama LAÜKA

En su apuesta por seguir innovando, estos últimos años DINUY ha logrado aunar tecnología y diseño en la gama de pulsadores LAÜKA: un interruptor multi-función que permite el control absoluto de la iluminación y las persianas y es capaz de memorizar escenas lumínicas a cualquier hora del día, recreando distintos ambientes. “Cuando aciertas con una iluminación que te gusta, puedes guardarla y reproducirla en cualquier momento sin tener que volver a ajustarla”, explica Iñaki Asurmendi.

El pulsador, que también incorpora la función termostato y sensor de temperatura es muy versátil -lo mismo vale para comercios, oficinas, auditorios y hoteles que para el hogar- y se integra perfectamente en todo tipo de interiores, ya que cuenta con una amplia gama de acabados y materiales “de gran calidad, resultando una pieza funcional, sencilla, integrada, atemporal, resistente y de larga duración”.

En su proceso de diseño ha intervenido Dhemen, consultora internacional de Diseño Industrial afincada en Orio (Gipuzkoa) desde hace más 26 años. Desde la compañía recuerdan cómo afrontaron este proyecto para el que fue imprescindible la comunicación directa con el departamento de I+D de DINUY, donde desarrollan ‘la inteligencia’ del pulsador. “Nuestra función consistió en dotar de alma a un elemento puramente electrónico. Sin perder de vista la funcionalidad del objeto, diseñamos una carcasa basándonos en criterios estéticos propios de la arquitectura y sus prescriptores, afines a los códigos que éstos manejan”.

Desde Dhemen aseguran que “la integración” del elemento en el espacio fue primordial a la hora de diseñarlo. “A veces vemos como algo negativo que el elemento diseñado ‘desaparezca’ o pase desapercibido en el espacio cuando, en realidad, es lo mejor que puede suceder. El buen diseño no debe llamar la atención ni distraer la mirada, tiene que estar integrado y ser funcional, estando en su sitio cada vez que lo necesitamos”.



**CON LAÜKA DINUY CONSIGUE
DOTAR DE ALMA A UN ELEMENTO
ELECTRÓNICO. EL BUEN DISEÑO
NO HA DE LLAMAR LA ATENCIÓN
NI DISTRAER LA MIRADA,
SINO ESTAR INTEGRADO Y SER
FUNCIONAL.**

5.3 CULTURA DE LA CALIDAD

La cultura de la calidad ha marcado el rumbo de DINUY a lo largo de estos 75 años, convirtiéndola en una marca comprometida con el medio ambiente y la eficiencia energética.

La compañía está certificada con la Norma ISO-9001 de Sistemas de Gestión de la Calidad desde 1999 y con la ISO-14001 de Sistemas de Gestión Ambiental desde 2010. Gracias a estas acreditaciones, “podemos controlar y vigilar los procesos internos y todos aquellos elementos que hacen posible prestar un buen servicio y satisfacer a los clientes”, explica Aitziber Otegui, responsable de Calidad y Gestión medioambiental en DINUY.



Con el fin de minimizar el impacto ambiental de los productos, la compañía ha establecido una serie de principios fundamentales sobre los que se basa su actividad. Aitziber Otegui, encargada de velar por su cumplimiento, los enumera a continuación:

“Debemos cumplir los actuales requerimientos legales en materia ambiental y otros suscritos también relacionados el medio ambiente”.

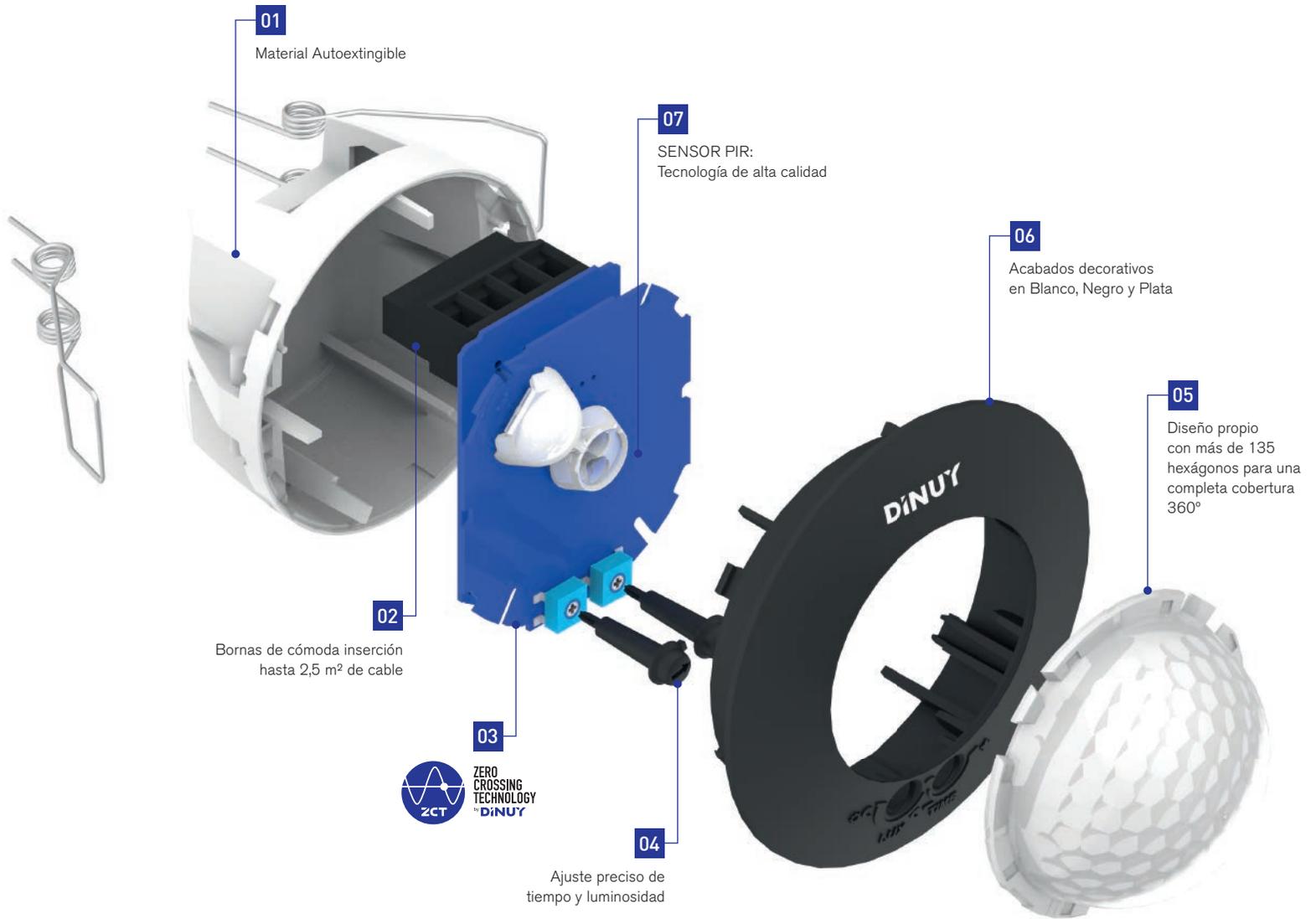
Gracias a estas bases, “conseguimos minimizar el impacto ambiental de nuestras instalaciones; para ello utilizamos los recursos naturales de forma sostenible, reduciendo así los residuos y emisiones generadas por la actividad empresarial”.

Es imprescindible “conocer y evaluar el ciclo de vida de nuestros productos con la finalidad de mejorar y optimizar los procesos”.

“Sensibilizar y concienciar a todos nuestros empleados, fomentando la formación ambiental y favoreciendo la participación activa”.

“Ofrecer a nuestros clientes productos y soluciones que sean seguras y energéticamente eficientes”.

“Promover la mejora continua del sistema de gestión con el análisis de riesgos y oportunidades”.



Partiendo de estos pilares, “buscamos la mejora continua de nuestros procesos basándonos en la gestión de riesgos y oportunidades de mejora. Identificamos y evaluamos estos riesgos para poder disminuirlos o controlarlos en cualquier ámbito de la empresa”, puntualiza Otegui.

**OFRECEMOS A NUESTROS
 CLIENTES SOLUCIONES SEGURAS
 Y ENERGÉTICAMENTE EFICIENTES.**

5.4 QUÉ DICEN DE NOSOTROS

DINUY ha dejado huella en muchas personas a lo largo de 75 años. Para muestra, la opinión de algunos de sus colaboradores y amigos más cercanos que coinciden en señalar “la calidad profesional y humana” de la familia Asurmendi.



Patxi Recondo

ex director comercial de Niessen

La trayectoria profesional de Patxi Recondo siempre ha estado ligada a DINUY.

“En 1977, con sólo 25 años, fundamos unos amigos y yo la Sociedad Cooperativa Ederfil, dedicada a la fabricación y distribución de hilo de cobre. Yo era el director comercial y tenía que salir a buscar clientes. Entonces era un crío y Ramón y Agustín eran para mí una referencia. Eran los propietarios de una empresa muy conocida en Irun y nos dieron su voto de confianza. Les visitaba con frecuencia ya que les suministrábamos el hilo de cobre con el que fabricaban las bobinas para los timbres. Fue una época muy bonita. A principios de los años ochenta Andoni entró a trabajar en la fábrica. Entonces era muy joven, pero algo me decía que iba a ser el designado para la futura gestión de la empresa. Tenía un halo diferente. A pesar de su juventud era muy maduro, responsable y reflexivo. Era muy respetuoso con la generación anterior, pero a la vez era una persona muy audaz”.

En 1985, Patxi asume un nuevo reto profesional en Niessen como director comercial.

“En esta nueva etapa vuelvo a coincidir con DINUY, colaborando en proyectos comunes. Una alianza muy bonita que siempre ha mantenido unidas a ambas empresas. Andoni entonces acababa de ser nombrado director general y tenía mucha más responsabilidad. Desde el principio ha ejercido un liderazgo natural. Diría que tiene una personalidad tipo ‘pato’, como se dice en el mundo ejecutivo, pues apenas se le ve la cabeza, pero con las patas empuja mucho”.

“SON BRILLANTES EN TODO LO QUE HACEN”.

La especialización, clave del éxito de DINUY.

“Andoni ha sabido dotar a DINUY de una identidad propia en un sector cada vez más concentrado en grandes grupos. El secreto de su éxito está en haberse especializado mucho y muy bien en un pequeño segmento del mercado, donde sin embargo son muy grandes. DINUY es brillante en lo que hace. A lo largo de estos años DINUY ha sabido entender muy bien toda la cadena de valor, logrando productos tecnológicamente avanzados, sencillos de instalar y muy fiables, que cubren todas las necesidades del usuario final. Pasar de la electromecánica a la electrónica ha supuesto un salto muy importante y en DINUY lo han sabido autogestionar muy bien, manteniendo sus valores como marca y como empresa”.

Han sabido establecer relaciones duraderas.

“Todo esto no habría sido posible sin la figura de Iñaki Asurmendi, una persona extraordinaria tanto en lo profesional como en lo personal. Extrovertido y muy positivo, uno se siente muy cómodo con él. Escucha con atención y con empatía y genera relaciones duraderas, lo que hace que uno se enamore rápidamente de la marca DINUY”.

Cambio de gerencia y profesionalización del ejecutivo.

“Ha sido una decisión muy valiente. Conozco a Antxon y creo que puede aportar una visión más compleja del mercado, rigor en los procedimientos y buena capacidad analítica en un sector cada vez más profesionalizado que busca estrategias de crecimiento. Andoni seguirá ejerciendo su labor desde la propiedad y debe seguir velando por los valores de la compañía que la hacen única”.



Javier Zubia

director Cámara de Comercio de Gipuzkoa

“DINUY ES SOBRE TODO UNA BUENA EMPRESA”.

“DINUY es grande pero no por su tamaño, sino porque es una buena empresa, que es lo mejor que se puede decir de una compañía. Es competitiva, lo que le ha permitido desarrollarse y crecer con el tiempo. También es una empresa muy internacionalizada, presente en numerosos países. Y algo muy importante: es una empresa familiar, con todo lo que ello conlleva. Apostaron por especializarse en un nicho de mercado y han sabido llevarlo a cabo, que no es fácil. Puedes tener una idea buenísima, pero saber ejecutarla es igual de importante. Son un ejemplo claro para las personas emprendedoras.

Calidad profesional y humana.

“A la calidad profesional de DINUY, marcada por su visión empresarial, por su valentía y por la sensatez a la hora de abordar el mundo, se suma la calidad humana y los valores de la familia Asurmendi; su compromiso, lealtad y el trabajo por hacer las cosas bien. Valores que, doy fe, han heredado de su padre, Agustín, a quien tuve la suerte de conocer. Desde aquí quiero felicitarles por el buen trabajo hecho y animarlos a que lo celebren recordando siempre a las generaciones que fundaron la empresa. Ojalá las generaciones futuras mantengan estos valores y tengan el mismo éxito”.



Koldo Arandia
director general de Ibarria

“ES LA *BOUTIQUE* DE LA ELECTRÓNICA. ATIENDEN CON MIMO, AGILIDAD Y TECNOLOGÍA”.

Koldo ha seguido la evolución profesional de DINUY a lo largo de las últimas décadas.

“Suelo coincidir con ellos en algunas ferias multisectoriales, con anécdotas imborrables. También conocí a la primera generación, Agustín y Ramón, a quienes llegamos a suministrarles alguna máquina-herramienta. Tenían mucho talento y con poco eran capaces de construir cualquier elemento”.

Innovadores, tanto en producto como en procesos.

“En producto es evidente que DINUY ha sabido adaptarse al mercado, pasando de la electromecánica a la electrónica, con soluciones Smart y de vanguardia. Soy conocedor de sus inversiones en equipos para ser competitivos manteniendo la producción en el Bidasoa. Al igual que nosotros, ellos compiten con verdaderos monstruos, pero siguen siendo esa boutique, esa empresa con alma, con gente reconocible, que atiende al mercado con tecnología, agilidad y mimo. Tiene mucho mérito mantener la marca DINUY en el olimpo de los gigantes y seguir siendo una empresa familiar. Las empresas las hacen las personas y si las personas son de trato fácil, cercanas, con vocación de servicio, los negocios se hacen fáciles. La exigencia es parte de la cultura de toda buena empresa y DINUY lo es. El carácter de Andoni ha sido determinante a la hora de equilibrar el rigor y la cercanía”.

Trabajo, amistad y familia.

“Conocí a Iñaki en la Universidad hacia 1985 y en seguida me presentó a toda su familia, lo cual dice mucho de la hospitalidad y la apertura de los Asurmendi. Los timbres de mi casa son por supuesto marca DINUY. Iñaki se encargó de reemplazar el mítico BISON por timbres de diseño. A pesar de no disfrutar de su compañía todo lo que quisiera, Iñaki es mi mejor amigo. Es una gran persona, todo corazón, tremendamente generoso, con gran sentido del humor y con profundos valores. La familia y luego el trabajo lo son todo para él. En lo profesional, al igual que yo, es un *One Club Man*: para él DINUY lo es todo. Me admira la inquebrantable relación con Andoni después de más de 30 años trabajando juntos: *chapeau*. No creo que nadie, compañeros, clientes y representantes haya trabajado a disgusto con él”.



→ Gabriel Martínez a la izquierda junto a Iñaki Asurmendi, en una imagen tomada en la Muralla China.

David Martínez

Hijo de Gabriel Martínez, socio de la ya desaparecida consultora Siproem

“SIN PERDER SU ESENCIA, HAN DE SER VALIENTES A LA HORA DE AFRONTAR NUEVOS RETOS”.

David Martínez trae a la memoria la excelente relación que mantuvo su padre, Gabriel Martínez, con Andoni e Iñaki Asurmendi. “La relación entre Gabriel y DINUY comenzó en el marco del programa PIE del Gobierno Vasco, mediante el cual la administración ayudaba a las empresas a pagar los servicios de consultoría en sus planes de expansión. Mi padre entonces llevaba el área de asesoramiento en procesos de *Corporate Finance* e internacionalización en la Consultora Siproem de la que era socio, junto a mi madre Ana Gutiérrez. Lo primero que hicieron juntos fue un diagnóstico y un plan de internacionalización. Como hubo mucha *química* entre ellos, la relación trascendió lo profesional y Gabriel les acompañó en la implantación del plan que incluyó un viaje a China del que mi padre trajo fantásticos recuerdos”.

Cuenta David que “Gabriel había viajado mucho en sus etapas profesionales anteriores, pues habían tenido filiales en Argentina, Marruecos y otros países en los años 70 y 80, algo poco habitual entonces. Él tenía claro que el desarrollo empresarial sólo se podía acometer con una visión global del mundo y desde finales de los ochenta tenía puesto el foco en Asia, particularmente en China, hasta el punto de que estaba estudiando mandarín a distancia. El equipo que hicieron Gabriel, Andoni e Iñaki fue muy interesante, pues consiguieron dar un impulso a DINUY aunando la experiencia de todos y el respeto mutuo que se profesaban. Mi padre hablaba francamente bien de los dos hermanos y creía que su labor era empujarles

a apostar por el crecimiento internacional en un momento en el que DINUY tenía una actividad sólida, pero con grandes amenazas.”

Innovación, adaptación y servicio.

David Martínez cree que “DINUY ha sabido encontrar huecos allí donde otros competidores no han llegado bien. Creo que su principal valor añadido ha sido una combinación de innovación, adaptación a los movimientos del mercado (hoy su actividad de timbres es residual cuando antes era la principal), y un nivel de relación y servicio al cliente que les hace mantenerse en el mercado con un nivel de competitividad bueno”.

Además de emprendedores, “tanto Andoni como Iñaki son ante todo gente con un gran respeto hacia los demás. Saben escuchar, lo cual no suele ser fácil y menos aún cuando las cosas te han ido bien. Ojalá puedan disfrutar del trabajo hecho hasta ahora (sobre todo Andoni, que está en una fase progresiva de menor actividad laboral) y sin perder su esencia, les animo a que sean valientes a la hora de abordar nuevos retos. Creo que esto último es lo que les habría dicho mi padre”.



Familia Estévez

representantes de DINUY en México

“DINUY ES CON DIFERENCIA NUESTRO SOCIO DE NEGOCIOS FAVORITO”.

La familia Estévez, originaria de El Bierzo, lleva décadas liderando el mercado de la distribución de los timbres musicales en México, donde ha comercializado timbres fabricados en todo el mundo: Estados Unidos, Brasil, Francia, Japón, Inglaterra, Malasia, Hong Kong, Taiwán, China... Sin embargo, de todos los fabricantes con los que ha trabajado, el único que ha permanecido en el tiempo y ha crecido año tras año ha sido DINUY. “Nuestro buen amigo Patxi Recondo, durante años Director comercial de Niessen, nos puso en contacto con Iñaki y Andoni Asurmendi. Como era de esperar viniendo de Patxi, no se equivocó porque ya llevamos con DINUY más de 25 años.”

Helio y Carlos Estévez son también la segunda generación de la empresa.

“Se da la feliz coincidencia de que nuestro padre, Helios Estévez Pérez, fundó y dirigió la distribuidora Estévez hace 52 años. Mi hermano Carlos se ha encargado de la dirección general (como Andoni) y yo de la parte comercial, al igual que Iñaki. También tenemos varias hermanas, como los Asurmendi, con las cuales mantenemos una relación estupenda”.

Flexibilidad y capacidad de escucha.

“DINUY es, con diferencia, nuestro socio de negocios favorito. Siempre buscan cómo poder decir que *sí* en vez de tener un *no* por respuesta. Quizás porque llevan tantos años exportando productos tan distintos

a países tan diferentes, escuchan al cliente y las necesidades del mercado, se adaptan e incluso han desarrollado productos, empaques y funcionalidades específicas que únicamente se venden en México. Es un proveedor de diez”.

Una empresa valiente y audaz.

“En estas décadas hemos visto la transformación de DINUY, que ha pasado de ser una empresa familiar muy tradicional que fabricaba productos *legacy* a apostar por la tecnología, la internacionalización y la diversificación de su portafolio. Al mismo tiempo, hubo una transformación accionarial que les permitió a Iñaki y Andoni tomar decisiones valientes que repercutieron muy positivamente en la mejora de la gestión, no sólo del proceso mercantil, sino también en el aseguramiento de la calidad, el marketing, el soporte post-venta y el desarrollo de nuevos productos. Por todo ello, DINUY es una gran empresa, con una gran marca, y con muchos valores añadidos, como la cercanía con el cliente, la capacidad de escuchar, innovar y adaptarse, la humildad, la amabilidad y las inmensas ganas de ser mejores cada día.

Todo un referente en México.

“DINUY es un referente en el sector eléctrico de México y siempre hemos querido que los productos que comercializamos ostenten las dos marcas (DINUY y Estevez). Los timbres DINUY se venden

en las tiendas de autoservicio líderes de México (Home Depot, Wal-Mart), en los almacenes de material eléctrico líderes y los grandes constructores de vivienda de nuestros países los han instalado. Asimismo, los productos electrónicos de DINUY, como los atenuadores, son una solución muy requerida por las grandes cadenas hoteleras de México (Vidanta, Grupo Posadas) y sus productos KNX están presentes en grandes obras, como el Nuevo Aeropuerto Internacional Felipe Angeles de la Ciudad de México, el Hotel Ethereo Auberge en Riviera Maya, el Museo Mexicano del Beisbol y el Museo Interactivo del Juguete en Monterrey, o el complejo New City Medical en Tijuana.

Buenas migas.

“La relación con Iñaki y Andoni es entrañable e inmejorable, y ha trascendido lo profesional pues nuestras familias también son cercanas. Ellos mantienen una gran relación con nuestro padre, Helios, y también con mi hermano Carlos, conmigo y con nuestras hermanas. Hemos visitado en varias ocasiones Irun y la visita a Hondarribi a comer o cenar con ellos es siempre obligatoria. Ellos nos han visitado en El Bierzo, de donde son originarios nuestros padres, y también han venido a México, por motivos de trabajo y a celebraciones familiares. Hay mucho respeto y mucho cariño entre ambas familias y esperamos que continúe en las siguientes generaciones.

Recuerdos de Frankfurt y GuangZhou.

“En una Feria de Frankfurt estábamos hartos de comer codillo con chucrut todos los días e Iñaki y Andoni decretaron pasar por Getaria a comer pescado apenas aterrizara el avión en Bilbao, camino a casa. A Carlos y a mí se nos ponían los dientes larguísimos. Otro recuerdo inolvidable es de GuangZhou (China). Carlos y yo habíamos sido invitados a cenar por un proveedor de iluminación a un restaurante local que era gigantesco y nuestra sorpresa fue mayúscula cuando vimos que, en la mesa de al lado, estaban comiendo Iñaki y Andoni. No sabíamos ninguno que estaríamos por allí. Nos cambiamos a su mesa, no hicimos mucho caso al proveedor de iluminación y al terminar nos fuimos los cuatro a tomar unas cervezas a sitios que ninguno de nosotros conocía. Fue muy divertido”.

Grupo Demaschkie

“SON UN REFERENTE MUNDIAL DE LA ELECTRÓNICA”.

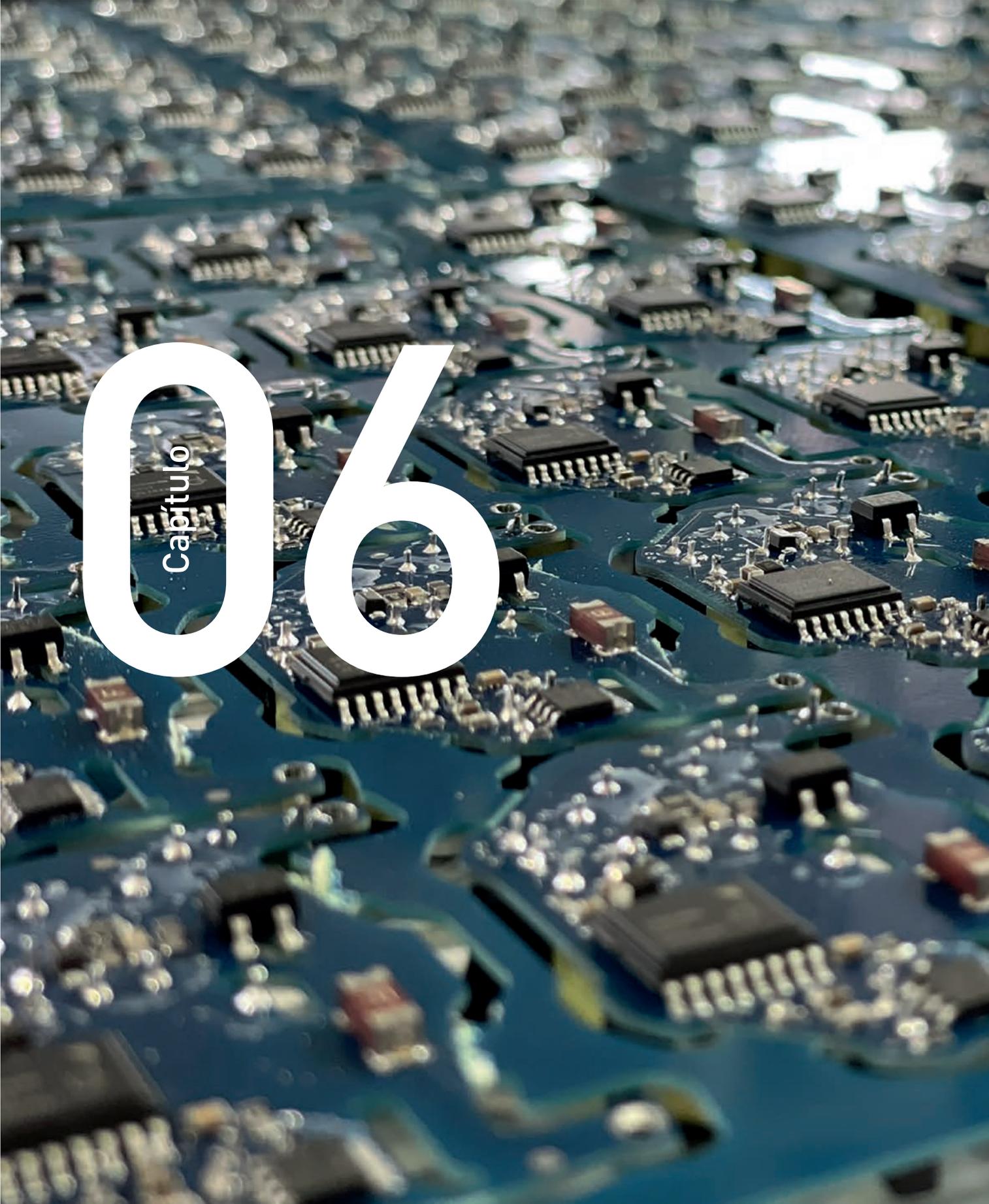
“Aprovechando que DINUY celebra su 75 aniversario, queremos expresar a todo su equipo nuestro agradecimiento por permitirnos trabajar al lado de uno de los fabricantes de productos electromecánicos y electrónicos más importantes del mercado en los últimos 50 años. Nos enorgullece mirar atrás y descubrir cómo ambas empresas, DINUY y Grupo Demaschkie, han crecido y evolucionado a la par, desde que sus socios fundadores empezaron de cero y, sin conocimientos previos en exportación, apostaron por tender un puente que conectara España con El Líbano”.

“Desde estas líneas expresamos nuestro deseo de seguir vinculados a DINUY por muchos años y queremos agradecerles a Iñaki y a Andoni la confianza que han depositado en nuestra compañía a lo largo de estas últimas décadas. Ojalá sigamos colaborando en proyectos futuros”.

Alexander y Annette Müller

“LO MÁS IMPORTANTE SON LAS PERSONAS QUE HAY DETRÁS DE UNA COMPAÑÍA”.

“Llevamos décadas trabajando con DINUY, como fabricantes y también como distribuidores en Alemania de productos que ellos fabrican en Irun. Desde el año 2000 compartimos stand en la Feria Internacional Light & Building de Frankfurt. DINUY es una muy buena empresa que se fija objetivos a largo plazo. Es una empresa familiar, competitiva y nuestra colaboración se basa en valores para nosotros indispensables como la fidelidad y la amistad. Siempre hemos valorado a las personas que están detrás de una compañía y para nosotros es un placer trabajar con todo el equipo que compone DINUY. Desde aquí les deseamos una buena marcha de la compañía y todo el éxito a la siguiente generación”.



06

Capítulo



Mudar la piel: de la electromecánica a la electrónica

6.1.

Nacimiento y evolución de I+D

6.2.

Desarrollo de un producto, paso a paso

6.3.

¿Quién está detrás de la tecnología?



Placas de un diseño electrónico desarrollado por el equipo de I+D.



6.1 NACIMIENTO Y EVOLUCIÓN DE I+D



Hacer aspavientos con los brazos palpando la pared en busca de un interruptor era la respuesta instintiva al quedarnos a oscuras en un servicio público; ahora, sin embargo, con un mínimo movimiento la luz vuelve sola. El encargado de sacarnos de esta oscuridad es un detector de movimiento, cada vez más habitual en lavabos públicos, rellanos y espacios con encendidos de corta duración.

Los detectores de movimiento son sólo un ejemplo de cómo la electrónica ha irrumpido en nuestra vida poco a poco y aún convive con aparatos electromecánicos. También de forma paulatina, la electrónica irrumpió en DINUY a principios de los años ochenta, con los primeros timbres musicales electrónicos como el Sonelek o el 16 M, así bautizado porque emitía dieciséis melodías diferentes.

Antes de contar con un departamento propio de I+D, DINUY recurrió a personas externas para desarrollar los primeros temporizadores electrónicos. “Colaboramos con algún ingeniero que nos ayudó a diseñar el primer temporizador, el MI PLA 001 y en colaboración con la empresa alemana Müller, introdujimos los temporizadores modulares MI EL-001”, recuerda Iñaki Asurmendi.

En 1990, la compañía se lanzó a crear su propio Departamento de Investigación y desarrollo. “A partir de entonces, todo nuestro crecimiento ha ido de la mano del desarrollo de productos electrónicos y actualmente éstos suponen el 90% del volumen total de nuestra fabricación”, dice Iñaki Asurmendi. “Fueron momentos de muchos cambios. Fabricar estos productos requería nueva maquinaria y herramientas y más personal cualificado con conocimientos para desarrollarlos. Uno de los primeros productos que fabricamos en nuestras instalaciones fue un temporizador que hasta entonces traíamos de Alemania”.

Talento I+D

Desde su puesta en marcha, I+D ha crecido exponencialmente, concentrando a su alrededor nuevos talentos tecnológicos. Asier d'Anjou es uno de ellos. Ingeniero técnico electrónico, se incorporó al equipo hace más de veinte años, recién salido de la Universidad, para hacer unas prácticas que le alentaron a seguir investigando sobre control y regulación de luz, materia en la que se ha especializado. “Tras realizar aquí el proyecto de fin de carrera, un regulador de planta que consistía en un dispositivo electrónico instalable en las cajas de

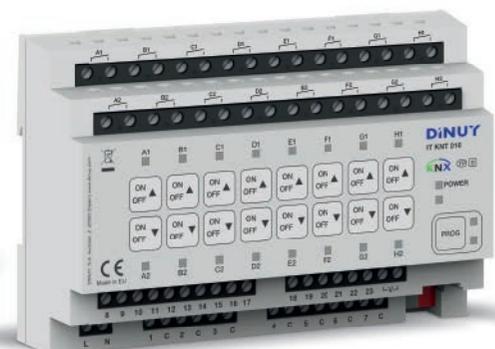
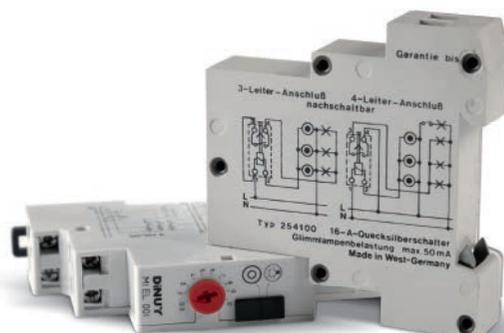


mecanismos detrás de los interruptores o pulsadores, entré en plantilla”, recuerda Asier mientras trae a la memoria aquellos primeros años con el Departamento aún en ciernes y con Agustín Asurmendi, entonces ya jubilado, echando una mano en todo lo que podía. “Siempre estaba dispuesto a ayudar para solucionar algunos problemas mecánicos. Eran de admirar su dedicación y experiencia.”

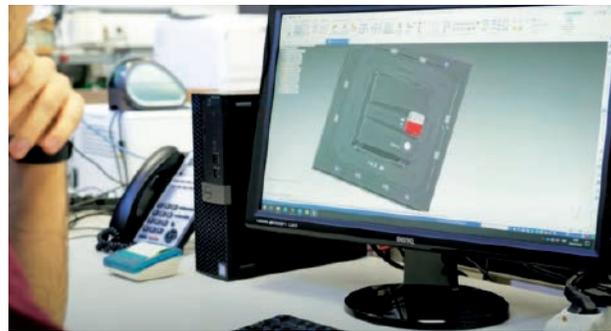
Con el tiempo, el departamento ha crecido hasta el punto de convertirse en la columna vertebral de la compañía. Ha ganado en espacio, en recursos técnicos, con la incorporación de más equipos de

medida, herramientas, informática, etc y en personal. “Hemos pasado de ser dos o tres personas a formar un equipo de más de ocho compañeros y confiamos en que el número siga aumentando porque todo avanza muy rápido”, dice Asier.

El departamento I+D ha crecido a medida que la compañía alcanzaba el dominio de nuevos campos y tecnologías. Desde el dominio de la regulación de potencia, hasta el desarrollo de dispositivos basados en el estándar internacional de sistemas de control KNX y protocolos de comunicación DALI para el control y la gestión de las fuentes de luz.



6.2 DESARROLLO DE UN PRODUCTO, PASO A PASO



Como en un laboratorio, en I+D la teoría se lleva a la práctica a base de estudio, primero, y aplicación después. Eva Susperregui, ingeniero Superior de Telecomunicaciones y uno de los ocho miembros que conforman el departamento, nos guía en el proceso de creación y desarrollo de un producto electrónico al que, asegura, “no se le puede perder la pista durante toda su vida útil”.

1. Definición.

“Primero hay que definir bien qué queremos que haga el producto, en qué entorno va a funcionar y a quién va dirigido. Saber si el destinatario es un instalador o un usuario no especializado. En el caso de LAÜKA se ve claramente que es un producto destinado a hoteles. Es muy intuitivo y su aspecto cobra mucha importancia. En esta primera fase nos juntamos con Neme y Arturo, ingenieros del departamento comercial, quienes son capaces de visualizar la parte técnica y la comercial”.

2. ¿Cómo ejecutarlo?

“La siguiente fase consiste en pensar cómo vamos a llevarlo a cabo. Sobre papel definimos los bloques principales y la tecnología que vamos a utilizar: KNX, Dali u otras no estandarizadas que hemos desarrollado en DINUY. Estudiamos la viabilidad del

proyecto, lo que implica saber si es fabricable, las normativas que debemos cumplir, la mecánica sobre la que va a ir, la disponibilidad de materiales en el mercado y su rentabilidad; es muy importante estimar el coste final del producto, porque el cliente tiene que estar dispuesto a pagarlo. Tampoco nos podemos olvidar de la ventana temporal: la horquilla de tiempo en la que es aceptable llegar al mercado. Hay que llegar en el momento adecuado, puntual”.

3. Diseño y montaje del prototipo.

“Una vez validado todo lo anterior, diseñamos y montamos el primer prototipo. Aquí tenemos mucho trabajo -tanto de software como de hardware- hasta hacerlo funcional. En esta fase comprobamos por primera vez que un dispositivo funciona”.

4. Verificación.

“No basta con comprobar que funciona una sola vez. Hay que verificar que ese prototipo es repetitivo, fabricable y puede producirse en lotes más grandes. Probamos que funciona correctamente en distintas circunstancias y a continuación se diseña la carátula, el marcado láser, la etiqueta, las instrucciones de usuario, el envase y los útiles que se utilizarán en el proceso de fabricación del producto, proceso en el que se valida cada uno de los dispositivos: que cada

“NO SE LE PUEDE PERDER LA PISTA A UN PRODUCTO ELECTRÓNICO DURANTE TODA SU VIDA ÚTIL”.



soldadura y cada componente está en su sitio, que el micro se haya grabado bien... En resumen, se trata de verificar que el proceso productivo ha ido bien”.

5. Lanzamiento y seguimiento.

“Una vez probado que el producto funciona como se espera, que somos capaces de fabricarlo seriadamente, en los estándares de calidad y competitividad marcados, la última fase abarca el lanzamiento al mercado y toda la vida útil del producto. Se miden las incidencias en el mercado, se proponen mejoras, actualizaciones de algún componente, etc. Todo dispositivo conlleva bastantes horas de mantenimiento y acompañamiento”.





6.3 ¿QUIÉN ESTÁ DETRÁS DE LA TECNOLOGÍA?

Detrás de los dispositivos con inteligencia están las personas que los desarrollan y les transfieren una función determinada. Las mentes despiertas de los ingenieros que conforman el departamento I+D buscan soluciones concretas a problemas complejos, haciendo nuestra vida mucho más confortable.



Asier d'Anjou

DEPARTAMENTO I+D

Su pasión por la electrónica y la tecnología, más de 20 años de experiencia en I+D y una buena dosis de paciencia han convertido a Asier en una de las voces más autorizadas para hablar de regulación y control de iluminación.

Llevas más de dos décadas estudiando la regulación y el control de la iluminación. ¿Cómo ha evolucionado este campo?

Con la regulación principalmente se buscan dos cosas: una iluminación adecuada de la estancia en función de la actividad que se desarrolla en ella y el ahorro o eficiencia energética.

Con el paso de los años se han incorporado nuevas tecnologías y tipos de lámparas al mercado (como pueden ser las Led) y este hecho ha demandado que los reguladores cada vez sean más sofisticados e inteligentes. Podemos decir que tanto la regulación como las lámparas han evolucionado desde un mundo analógico a un mundo más digital.

Nuestro reto para el futuro es seguir creciendo en las tecnologías y estándares para el control digital de las instalaciones domóticas (KNX y DALI) y seguir ampliando la conectividad de nuestros dispositivos (IoT).



“LA TECNOLOGÍA AVANZA MUY RÁPIDO. LOS REGULADORES SON CADA VEZ MÁS SOFISTICADOS E INTELIGENTES”.

¿Con qué medios trabajáis en este ‘laboratorio tecnológico’?

En I+D empleamos muchos tipos de equipos de medida para el desarrollo de producto y para ensayos de normativa. Para un electrónico necesitamos un polímetro o tester y un osciloscopio para medir señales eléctricas. Son imprescindibles.

Los ordenadores con varios monitores para diseñar y programar también son totalmente necesarios. Las impresoras 3D nos permiten hacer las envolventes y cajas de nuestros prototipos de forma rápida y ágil. También nos permiten diseñar nuestras propias herramientas de fabricación para poder implantarlas en los procesos de producción.

¿Tienes en casa dispositivos ‘inteligentes’?

Desde pequeño me gusta la electrónica y la tecnología; siempre que puedo me compro algún dispositivo para probarlo o usarlo en casa. Por ejemplo, una de mis últimas adquisiciones es un termostato wifi para poder controlar la calefacción desde el teléfono o algunos enchufes programados para encender lámparas.

Eva Susperregui

DEPARTAMENTO I+D

Cuenta con veinte años de experiencia laboral en el campo tecnológico, de los cuales, los cuatro últimos han transcurrido en DINUY. Desde pequeña siente mucha curiosidad por entender cómo funcionan los dispositivos inteligentes, "aunque también me encanta disfrutar de otras facetas de la vida".



Eres la primera persona de I+D licenciada en Telecomunicaciones. ¿Cuál es tu aportación al departamento?

Mi trabajo consiste sobre todo en el desarrollo de software. Los dispositivos que desarrollamos son cada vez más inteligentes y complejos y eso requiere mucho desarrollo de software. También trabajo sobre el hardware de los prototipos para su optimización y validación final, pero en este campo están más especializados mis compañeros, ingenieros electrónicos. Por otro lado, dedicamos mucho tiempo al estudio y aprendizaje, que es constante. Tenemos que estar muy al día de los componentes y las tecnologías que van surgiendo en el mercado porque, como en medicina, todos los días salen cosas nuevas. Todo avanza muy rápido, cada vez más, y hay que estar al día.

Comparas este ritmo vertiginoso con la carrera por ver quién llega primero a la luna. ¿Es importante la ventana temporal de un producto?

Llegar a tiempo es fundamental, pero no siempre es bueno ser el primero. A veces vamos tan rápido que nos adelantamos creando y ofreciendo una solución tecnológica para una necesidad que no tenemos. Nuestra prioridad en DINUY es crear productos que se adapten de manera adecuada y en el tiempo a las nuevas necesidades que van surgiendo. En un mundo tan globalizado que avanza tan rápido tecnológicamente hablando, se generan nuevas necesidades continuamente y nuestro objetivo es seguir en el tren en el que ya estamos. No quedarnos atrás.

“ME APASIONAN LOS RETOS”.

Gran parte del trabajo que desarrolláis está orientado a la vivienda inteligente. ¿Cuál es su mayor ventaja?

Una de las mayores ventajas es que posibilita el ahorro energético, tan valorado actualmente. Una vivienda inteligente se adapta mejor a las necesidades de luminosidad de cada momento y usuario, supone mayor confort y mejor control y monitorización de la vivienda.

¿Por qué habláis de dispositivos cada vez más inteligentes?

Porque los dispositivos son capaces de hacer cada vez más funciones de forma autónoma y están más conectados entre sí. Por ejemplo, cuando diseñamos un dispositivo para KNX, ese dispositivo va a ser ‘parte’ de un ‘todo’, que será el sistema KNX en el que se integrará funcionalmente. En un sistema KNX pueden entenderse entre sí. De esta forma, con la aportación de cada compañía, logramos un conjunto mucho más inteligente. Esta es una de las mayores ventajas de KNX.

¿Cuál es la parte de tu trabajo que más te gusta?

Mi fase favorita es el montaje del primer prototipo. Comprobar que el dispositivo hace lo que nos hemos propuesto. ¡Mira mira, ya lo hace!, les digo a mis compañeros al verlo funcionar por primera vez. Es un momento de mucha satisfacción. Desde pequeña he sentido mucha curiosidad por entender cómo funciona cualquier dispositivo o comunicación inteligente y me gusta la sensación de conseguir que funcionen. Me gustan los retos en general y tengo un trabajo en el que me enfrento a ellos a diario. Sin embargo, aunque me apasiona la tecnología, me encanta disfrutar de otras facetas que nos ofrece la vida.



DINUY

Capítulo
07





Expansión

7.1.
Arraigo familiar

7.2.
Profesionalización del ejecutivo

7.3.
Conectad@s al mundo

→ Parte del equipo actual de DINUY en la fachada de las instalaciones.





7.1 ARRAIGO FAMILIAR

Familia y empresa han ido siempre de la mano. En el mundo rural, el caserío era hogar y también sustento de muchas familias labradoras, donde cada miembro tenía una tarea asignada y la línea que separaba familia y trabajo era muy difusa. Algo parecido ocurría en las ciudades, donde si alguien abría un negocio, era habitual que éste comunicara con la vivienda ubicada en la planta de arriba, a través de una escalera: una frontera porosa entre hogar y empresa que obligaba a todos los miembros de una misma familia a arrimar el hombro por el bien de la economía doméstica.

Aunque la fotografía empresarial ha cambiado completamente en las últimas décadas, casi el 90% de las empresas españolas siguen siendo familiares, según datos del Instituto de la Empresa Familiar. Una cifra que revela, más allá del objetivo financiero compartido con el resto de compañías, el peso que tiene el componente humano en la mayoría de las empresas del país. Y es que “la empresa familiar mantiene unos valores aprendidos que ha visto en casa; valores con los que uno va creciendo e incorpora ya de mayor a su manera de gestionar la empresa familiar”, expone Josep Tàpies en su libro ‘Empresa familiar: 30 años de preguntas con respuesta’.

La mejor herencia, una buena educación

Los hermanos Asurmendi crecieron viendo a sus padres trabajar a destajo, en casa y en la empresa. Iñaki recuerda que hasta que cumplió 12 años, su padre iba a trabajar todos los domingos por la mañana. “Muchas veces le acompañábamos mis hermanos y yo al taller de Leandro Soto y al Alto de Arretxe; mientras él supervisaba las obras de la fábrica nosotros jugábamos con todo lo que encontrábamos”.

La tarde del domingo era el único momento de asueto que pasaban todos juntos en familia, “el mejor día de la semana”, como lo recuerda Maite. “Íbamos a San Sebastián después de comer y tras una visita al cementerio de Polloe bajábamos a la parte vieja en compañía de unos tíos y primos. Allí merendábamos helado en verano y merengue en invierno y acabábamos el día en la plaza de la Constitución”.

“Nunca disfrutamos de ningún capricho hasta que mi padre consideró que ya se podía hacer un gasto extra. Lo de los plazos le volvía loco y no pedía un crédito para comprar una lavadora y mucho menos para irnos de vacaciones”, relata Luisa, hija mayor del matrimonio. “Su naturaleza era austera, pero con los demás era



Los 5 hijos de Agustín Asurmendi en la actualidad: Iñaki, Maite, Luisa, Andoni y Coro.

muy generoso. Le salía de forma natural aprovechar cualquier trocito de papel como la solapa de un sobre para hacer cálculos y siempre tenía mucho cuidado con el ahorro de la luz”, dice su hija Coro.

La semilla de la buena educación que plantaron Agustín y Pruden brotó en la segunda generación y con el relevo de Andoni en la dirección general, la compañía supo innovar y adaptarse a las nuevas exigencias del mercado manteniendo el arraigo familiar, a pesar de las tentativas de compra. “Agustín y Ramón tuvieron ofertas de compra antes de nuestra incorporación. Provino de una multinacional francesa y finalmente no llegaron a nada por las diferencias entre unos y otros pero, principalmente, porque su arraigo emprendedor les impedía dar este paso. Nosotros también hemos tenido varias propuestas de compra, pero las hemos rechazado”, señala Iñaki.

En 75 años, el único movimiento relacionado con la propiedad de la empresa vino tras el fallecimiento de Ramón en 2002 y de Agustín en 2006. “Tras su muerte, el hecho de mantener la propiedad a partes iguales en dos familias dejó de tener sentido y comunicamos a la familia Ardanuy la intención de hacernos con el 100% de la compañía. Tras unos años de negociaciones llegamos a un acuerdo de compra”, explica Andoni.

**EL ARRAIGO EMPRENDEDOR DE
LOS FUNDADORES FUE CLAVE
PARA QUE DINUY SIGA SIENDO
UNA EMPRESA FAMILIAR.**



→ Tercera generación de parte de ambos fundadores Asurmendi y Ardanuy:
Rafa, Amaia, Beñat, Sara e Iñaki.

Tercera generación

Actualmente varios nietos de Agustín Asurmendi forman parte de la plantilla de DINUY. Los hermanos Beñat e Iñaki trabajan en el almacén y en I+D respectivamente; Sara es parte del departamento de contabilidad y finanzas y Amaia, la responsable del departamento de Marketing. Por parte de la familia Ardanuy, Rafa, uno de los nietos de Ramón Ardanuy, trabaja desde hace más de veinte años en la oficina técnica.

Amaia Asurmendi se siente muy orgullosa de poder trabajar en la empresa familiar. “Conozco los orígenes de la compañía y sé el esfuerzo que ha supuesto llegar hasta donde estamos. Dirigir una empresa requiere mucho trabajo y sacrificio. Aunque nunca he sentido la falta de mi padre, Iñaki, sé por mi madre que cuando mi hermano y yo éramos pequeños pasaba muchas semanas fuera de casa, de lunes a jueves”. Para Amaia, “trabajar con la familia es apasionante pero a la vez muy duro, ya que la presión que me impongo es mayor. Me gusta hacer bien mi trabajo, por mí y por la compañía, pero siempre está la preocupación de no defraudar a la familia”.

“TRABAJAR CON LA FAMILIA ES APASIONANTE, PERO LA PREOCUPACIÓN POR NO DEFRAUDAR ES MAYOR”.



7.2 PROFESIONALIZACIÓN DEL EJECUTIVO

Con la jubilación de Andoni Asurmendi y el relevo de Antxon López en la dirección general se abre una nueva etapa en DINUY, que por primera vez en 75 años transfiere la gerencia a una persona ajena a la propiedad. Gran parte de la carrera profesional de Antxon ha transcurrido en la vecina Niessen perteneciente al grupo ABB, “de la que solo nos separa Peñas de Aia” dice con humor. Además de la cercanía física, la camaradería entre ambas compañías viene de lejos y juntas han colaborado en numerosos proyectos. “Conozco DINUY desde hace muchísimos años y he podido seguir su trayectoria de cerca mientras trabajaba en Niessen. Tuve contacto con Ramón Ardanuy, uno de los fundadores y desde hace muchos años con Andoni Asurmendi. Hemos coincidido en muchas ferias”, relata Antxon, a quien su afán de superación le ha llevado a asumir nuevos retos y responsabilidades desde muy joven.

Tras trabajar en la Universidad de Mondragón, donde dio sus primeros pasos profesionales como socio cooperativista, se lanzó a una nueva aventura en Niessen donde ha ocupado distintos puestos de responsabilidad a lo largo de 28 años. “Comencé como Product Manager, definiendo el producto y su estrategia, desde la conceptualización hasta el lanzamiento; después pasé a ocupar el puesto de director de ventas de la zona Norte, dirigiendo un equipo de grandes profesionales y de ahí asumí el

cargo de director de marketing en España. Finalmente di el salto internacional, donde asumí un nuevo reto: reorganizar la actividad comercial de ABB en Brasil.”

Poco dado a instalarse en su zona de confort, ahora Antxon se enfrenta por primera vez a una dirección general, cargo que acoge con mucha ilusión y sin miedo. “Soy el séptimo de ocho hermanos. Esta experiencia familiar donde afortunadamente nunca nos faltó de nada, te ayuda a ser organizado y te educa en la responsabilidad”, señala Antxon mientras ofrece tres claves fundamentales para dirigir con éxito un equipo: “La comunicación es básica. Hay que ser transparente y comunicar desde el ejemplo. Ser claro y decir qué vas a hacer y cómo; en segundo lugar, la orientación, empoderar a los trabajadores ofreciéndoles toda la ayuda posible y por último, muy importante, hacerlo desde la empatía; no mover ni hacer nada sin antes haberte puesto en el lugar del otro”.

Alrededor de estos tres ejes, Antxon ha logrado en su primer año como gerente diseñar una estructura organizativa basada en la transparencia que evite la concentración de funciones en una sola persona, porque *“las personas pasan pero las compañías perduran”*.



Antxon López

DIRECTOR GENERAL

Como un entrenador de la Champions League, Antxon López llega cada mañana a DINUY lleno de energía, ilusionado, y con un objetivo claro: hacer crecer la compañía de forma rentable y sostenible.

Antes de incorporarte a DINUY conocías la empresa por fuera. ¿Ha cambiado tu percepción ahora que estás dentro?

Sin haber invertido de forma excepcional en comunicación, DINUY es una marca muy conocida y valorada. Es una empresa de perfil guipuzcoano: de trabajo, esfuerzo y compromiso, pero son reservados. DINUY es una marca consolidada, comprometida, perseverante, de confianza, que ha generado riqueza y valor añadido innovando constantemente. El mercado lo aprecia y la reconoce como una marca que no defrauda. Desde que estoy dentro me siento más orgulloso si cabe y admirado por este gran equipo de profesionales que han sido capaces de superarse para construir una marca de alto valor en el mercado, abriéndose camino entre grandes multinacionales del sector.

Dices que la peor decisión es la que no se toma. ¿cuál es el principal reto al que se enfrenta DINUY los próximos años?

Estando orgullosos y siendo leales con el pasado, a partir de ahora tenemos que hacer las cosas enfrentando nuevos desafíos. Proyectar cómo queremos ser los próximos 75 años y entrenarnos todos los días para conseguirlo. Ningún objetivo será sólo individual, tenemos que cuestionarnos todo lo que hacemos y buscar en qué podemos seguir mejorando. Solo si el reto es grande la satisfacción también lo será. DINUY seguirá con paso firme aplicando la transformación digital y la economía circular en su cultura empresarial.

Como hemos podido comprobar estos últimos años de pandemia, seguir siendo cercanos a nuestros clientes, ofreciendo productos km0 con una logística ágil, será cada vez más relevante y diferenciador.

“TENEMOS QUE ENTRENARNOS TODOS LOS DÍAS PARA FORTALECER NUESTRO VALOR DIFERENCIAL”.



Por primera vez en 75 años la dirección de DINUY recae en una persona ajena a la propiedad. ¿Qué cambios has propuesto en el modelo organizativo?

Vamos a tener que trabajar en tres niveles distintos: en primer lugar, pasamos de una dirección basada en la gestión familiar, donde coincidía gerencia con propiedad, a una organización multidisciplinar, donde prima la búsqueda del talento que nos de una ventaja competitiva y el empoderamiento de las personas, que nos de mayor agilidad ya que la velocidad de adaptación a las necesidades del cliente será determinante. Sólo si las personas, cada una desde su especialidad, están alineadas con la organización, es posible tomar decisiones en equipo y poner encima de la mesa todas las visiones para decidir de manera ágil y segura. En este sentido, hemos creado un comité de dirección participativo, un órgano donde nos reunimos el director general con sus colaboradores más directos, para establecer el seguimiento de los proyectos más importantes y alinearlos con la estrategia. Desde el comité de dirección tomaremos decisiones que elevaremos al consejo de administración del que forma parte la familia. Debemos entrenarnos y trabajar sobre la base de este modelo de organización que también incluye otros comités como el Comercial y el de Producto, ya en funcionamiento.

En segundo lugar, tenemos que seguir buscando nuestro valor diferencial con nuevos productos, nuevas tecnologías y tendencias en el mercado, tanto en diseño como en desarrollo propio, que nos dé una especialización competitiva y el liderazgo en costes e innovación.



El tercer desafío tiene que ver con la digitalización. Este es un reto muy importante y debemos ser parte activa de esta transformación en el mercado. Hay que pensar en grande y adaptarlo a nuestra escala, para no perder el tren. Jugamos con la ventaja de que DINUY, que tiene una cultura corporativa basada en la innovación, está mejor preparada para la adaptación de los servicios, productos y canales a las demandas de la digitalización. Es un viaje apasionante que ya estamos recorriendo.

¿Una buena organización se traduce en mejores resultados?

Sin duda. Todos sabemos que los resultados de una organización están directamente relacionados con el desempeño de sus colaboradores. Por eso nos esforzamos en potenciar y reforzar sus “soft skills” o habilidades blandas, su capacidad de trabajo en equipo, la polivalencia, la motivación, el talento, la resiliencia, etc.. Una buena organización es aquella en la que, como en una cadena, todos sus eslabones son fuertes ya que la resistencia de una cadena depende de la fuerza del eslabón más débil.

“SÓLO ES POSIBLE TOMAR DECISIONES DE MANERA ÁGIL Y SEGURA SI LAS PERSONAS, CADA UNA DESDE SU ESPECIALIDAD, ESTÁN ALINEADAS CON LA ORGANIZACIÓN”.

Con el fin de reforzar nuestra organización desde el conocimiento del producto y del mercado hemos incorporado la figura de un Product Manager, que decide sobre todo el ciclo de vida de un producto y se encarga de enlazar el departamento de I+D+i con el mercado.

DINUY es una organización hábil, dinámica y eficaz, pero debemos de seguir entrenándonos para hacer las cosas de forma ágil, fácil y a la primera.

El equipo DINUY, nuestros clientes y proveedores, nos han traído hasta aquí y juntos seguiremos alcanzando nuevos desafíos y mejores resultados, porque estos 75 años son sólo el principio.



7.3 CONECTAD@S AL MUNDO

En el recuerdo ha quedado la pila de cartas que Agustín dejaba sobre el armario metálico de la oficina a primera hora de la mañana, tras su visita a Correos, y el periódico con el que muchos empleados acompañaban el primer café del día. Ahora todos atraviesan la puerta de entrada a la compañía con la mirada clavada en el móvil y sentados frente a su ordenador revisan sus correos electrónicos.

El salto definitivo de DINUY a la esfera digital llegó con la incorporación de Amaia Asurmendi, tercera generación. Tras finalizar sus estudios de Dirección de Marketing y Gestión Comercial y completarlos con varios másteres, Amaia aterrizó en DINUY con el convencimiento de que “el mundo ya no sólo era físico. El mercado online estaba muy presente y si no te incorporabas a tiempo tenías el peligro de desaparecer”. Después de adquirir experiencia en otras empresas mientras se hacía cargo -por cuenta propia- de la actualización de la web de DINUY y sus redes sociales, se incorporó definitivamente a la plantilla en 2017, como directora del Departamento de Marketing. Desde entonces, la compañía ha dado el salto definitivo a la digitalización, con un giro de 360 grados en la forma de comunicar el producto y la marca, no solo a través de la web, las redes sociales y los vídeos, sino adaptando toda la información a formatos digitales. “Hemos desarrollado un proyecto de digitalización e inteligencia competitiva relativa

al uso de la información que está a disposición de distribuidores, clientes y prescriptores, con el objetivo de mejorar el servicio de atención preventiva y la política de lanzamiento de nuevos productos”, explica Amaia.

Un ejemplo de implantación de este sistema digital ha sido el reciente lanzamiento del catálogo BIM (Building Information Modelling), un muestrario digital con más de 50 productos dirigido a constructoras, estudios de arquitectura, ingenierías y profesionales de la construcción. “Es un sistema de trabajo colaborativo a tiempo real, cuyo principal objetivo es la creación y gestión de un proyecto de construcción. El objetivo es centralizar toda la información del proyecto en un modelo de información digital que permita agilizar el proceso de diseño de instalaciones de manera digital. La ventaja de este formato es que siempre tiene el mismo contenido de información estandarizado, y puede utilizarse para diversos fines, como la geometría para los cálculos de espaciado, las clasificaciones de potencia o seguridad, la declaración de conformidad con las normas, etc”.

Desde DINUY aseguran que las ventajas de este formato que ayuda a crear “edificios sostenibles” van mucho más allá de las fases de planificación y diseño y abarcan todo el ciclo de vida del edificio. “Gracias a los datos contenidos en los archivos BIM, el registro

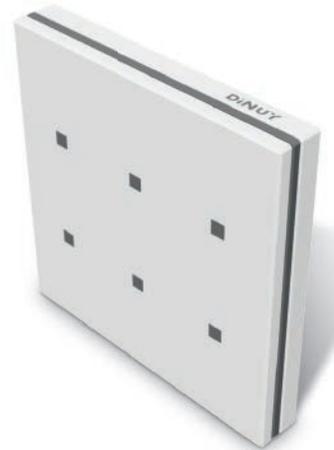
Dibujos del producto extraídos del catálogo BIM (Building Information Modelling), utilizado para la arquitectura de edificios.



de cada componente es mucho más eficiente y mejora la accesibilidad, la responsabilidad y la gestión del proyecto, teniendo el control de todas las fases del proyecto".

El catálogo también incorpora, como novedad, una nueva línea de detectores de color negro, plata y blanco, especialmente pensados para los profesionales del diseño de interiores y el sistema KNX para la automatización de viviendas y edificios.

La compañía también ha digitalizado toda la información relacionada con la tecnología KNX, agrupándola en un catálogo al alcance de un solo clic. A través de su página web, los clientes pueden acceder fácilmente a la información e incluso tienen la posibilidad de personalizar los símbolos, las teclas y los acabados del interruptor LAÜKA, porque no es lo mismo iluminar un hogar, un comercio, restaurantes, oficinas, hoteles o auditorios.





LA CÁMARA DE GIPUZKOA OTORGÓ A DINUY EN ABRIL DE 2022 EL PREMIO A LA PYME INDUSTRIAL POR SU CAPACIDAD DE INNOVACIÓN Y DIGITALIZACIÓN.

Premio a la PYME Industrial 2022

Esta capacidad de innovación tanto en el desarrollo de nuevos productos como en su proceso de digitalización es ya parte del ADN de la compañía, que este año ha visto reconocido su esfuerzo con el premio a la Empresa PYME industrial otorgado por la Cámara de Gipuzkoa en abril de 2022. Un premio que pone de relieve la apuesta de DINUY por la innovación y el desarrollo de producto en un sector altamente competitivo.

Rescatando las palabras del acto de entrega del galardón, **“para DINUY es el reconocimiento a todo un gran equipo de profesionales comprometidos; gracias a todos ellos, a los que pasaron por la organización y a los que nos dejaron, porque entre todos han hecho posible que DINUY sea un marca de alta gama, abriéndose camino entre grandes multinacionales del sector hasta convertirse en un referente de productos de eficiencia energética”.**

Amaia Asurmendi

DIRECTORA DE MARKETING

Tercera generación familiar en la empresa, Amaia Asurmedi se mueve con destreza en el nuevo escenario digital que conecta DINUY con el mundo. “Somos una marca innovadora, con tecnología punta que apuesta por el diseño”.

“ME ENCANTA COMUNICAR AL MUNDO LA MARCA DINUY. ESTOY ORGULLOSA DEL NIVEL DE TECNOLOGÍA QUE MANEJAMOS, SIENDO UNA EMPRESA LOCAL Y FAMILIAR”.

¿Cuál es la misión del departamento de Marketing?

Comunicar y mostrarnos al mundo tal y como somos, siendo transparentes como empresa. Lo hacemos a través de los canales tradicionales como ferias, documentación y catálogos impresos para nuestros clientes y agentes comerciales, pero el tema digital prima y cada vez usamos más herramientas digitales. Antes de entrar a trabajar en la empresa me encargaba de llevar las redes sociales y la página web. Desde que me incorporé a la plantilla, hace cinco años, he dedicado muchas horas y esfuerzos en digitalizar toda la información. O nos adaptamos a un mercado muy exigente que avanza cada vez más rápido o corremos el riesgo de desaparecer.

¿En qué consiste esta labor de digitalización?

Hemos implantado un sistema que unifica toda la información en un mismo lugar y desde el que podemos exportar esa información en distintos formatos que el mercado nos pide. Yo pasaba mucho tiempo enviando información a clientes en excels, imágenes sueltas de productos, que además no estaba bien ordenada y organizada. Ahora con la digitalización de todos nuestros productos somos mucho más ágiles.

Este año habéis diseñado un plan de comunicación para reforzar la marca en el mercado. ¿En qué consiste?

Queremos transmitir el carácter innovador de DINUY, su apuesta por el diseño y la tecnología. Para ello hemos puesto en marcha varios proyectos como la actualización de la página web, la nube para la transmisión de datos, hemos diseñado el catálogo digital del producto en formato BIM y hemos mejorado la imagen corporativa en general con un catálogo, tarifas y documentación nueva.

Eres la tercera generación familiar en la empresa. ¿Qué significa trabajar en DINUY?

Siempre he querido trabajar aquí. Lo he admirado desde pequeña en casa y es un orgullo seguir con algo que construyó mi abuelo. Me encanta llevar a DINUY al mercado, enseñar lo que hacemos y cómo lo hacemos. Estoy muy orgullosa del nivel de tecnología que manejamos siendo una empresa local y familiar.

“AGUSTÍN ERA SERIO Y HABLABA POCO PERO CUANDO SE REÍA, LLORABA DE FELICIDAD”.

Amaia Asurmendi recuerda parte de su infancia yendo a jugar a DINUY los fines de semana, con su hermano y sus primos. “Nos montábamos en el montacargas y aquello nos parecía la bomba”. También tiene grabada la imagen de su abuelo en la mesa de comedor del salón leyendo el periódico o en la mesa de la terraza, con unas aceitunas negras de aperitivo que nunca faltaban en las reuniones familiares. Otra imagen que le viene a la memoria son los paseos en barco, “cuando íbamos con mi padre a dar una vuelta o a pescar. Agustín siempre se mareaba pero le encantaba salir a navegar”. Las fiestas de Hondarribia también eran un momento de encuentro que los nietos esperaban con impaciencia, sobre todo después de la comida. “Íbamos uno detrás de otro a que el “aitona” (abuelo) nos diera la paga para ir a las barracas”.

Cuenta Amaia que su abuelo era muy serio, “hablaba poco y con la mirada lo decía todo. Nunca le vi reírse tanto como en una cena de Nochevieja que nos juntamos todos los Asurmendi. Era ya bastante mayor pero después de cenar, cuando empezamos a cantar y a hacer bromas, lo recuerdo muerto de la risa. Se reía tanto que le salían lágrimas de felicidad”.

Con la estampa de Agustín llorando de la risa, las cenas navideñas en familia, las canciones de sobremesa y el olor “a metal y a pan” que retrotrae a Rafa Ardanuy, nieto mayor de Ramón, a su infancia en DINUY, la historia hace el amago de pararse en una línea del tiempo estática donde los vivos conversan con los muertos a través de la memoria. Quizás este libro sea la constatación de que no hay progreso e innovación sin mirar de reojo al pasado.





Epílogo

Antxon López

DIRECTOR GENERAL

Incluso estando próximo a esta dilatada historia de éxito de DINUY y conocidos muchos de los detalles de las familias Asurmendi y Ardanuy, la lectura de estas 125 páginas con el resumen del relato de sus autores acerca de las transformaciones que ha tenido la empresa, no ha dejado de seguir sorprendiéndome, como espero haya logrado en muchos de ustedes.

Seguir como una marca de referencia en un mercado altamente competitivo y al cabo de 75 años, es un logro que sólo los privilegiados consiguen y sobre todo responde a que no es una casualidad.

Es preciso reconocer que parte de éste éxito es debido al arraigo de una familia que, esquivando cualquier tentación de venta de la sociedad, se dedicó humildemente a potenciar la innovación y transformación de la empresa en cada época y etapa, apoyados en un grandísimo equipo de profesionales que fue reclutando en toda su historia y que han escrito las bases de lo que hoy es DINUY.

DINUY se ha ido adaptando a la evolución de los tiempos, tomando como hilo conductor el compromiso con el medio ambiente, destacando por el desarrollo de una amplia variedad de productos de instalación enfocados al ahorro energético inteligente para poder aprovechar al máximo las condiciones naturales en todo tipo de instalaciones y reducir el consumo de energía eléctrica.

Haciendo un poco de historia desde que se creó Construcciones Electromecánicas DINUY, como taller de bobinado de motores y cuadros eléctricos metálicos, la compañía ha vivido tres grandes transformaciones industriales siendo la 1ª transformación en la década de los 60, cuando lanzamos el primer timbre BISON diseñado y fabricado en España y cesa la actividad como taller de bobinado y de reparación de motores. Empieza la época como fabricante.

La 2ª transformación tuvo lugar en la década de los 90, cuando DINUY dirige un cambio empresarial hacia la electrónica y desarrolla los primeros reguladores, timbres y dispositivos electrónicos abandonando su etapa electromecánica y del electromagnetismo. Y la tercera, en la década de 2010, introduciéndose en la automatización de los edificios con dispositivos basados en estándares internacionales como el KNX y DALI, contribuyendo con ello a la eficiencia energética y la regulación de los LED.

Con este legado emprendedor de esfuerzo, de compromiso y lealtad a nuestros clientes, ahora ha llegado nuestro turno, el del equipo que ahora formamos DINUY, que nos corresponde seguir abriendo camino en las siguientes transformaciones que todos ya hemos denominado como la de la digitalización y los retos de la economía circular, en el que tenemos que dar un salto hacia adelante.

Hoy contamos con un equipo joven, innovador, de paridad, comprometido y dinámico, que acumula y combina el conocimiento y la experiencia, desde el dominio de las nuevas tecnologías y nuestro futuro pasa por continuar mejorando todas las cualidades que nos han conducido hasta esta celebración del 75 aniversario.

Gracias a todo el equipo actual, a todos los que pasaron y los que desgraciadamente nos dejaron, hoy DINUY está más preparado que nunca para afrontar todos los retos futuros, pero no puedo terminar estas líneas sin reconocer y agradecer a quienes nos han acompañado en hacer posibles nuestras ilusiones: a nuestros clientes, proveedores y colaboradores.

Con el apoyo de todos vosotros seguiremos contribuyendo a la construcción de los próximos 75 años de DINUY, fieles a nuestros valores que nos trajeron hasta aquí de calidad, innovación y compromiso con el mercado.

Están todos invitados a celebrar este aniversario, pero lo que realmente celebramos son los próximos 75 años, en los que esperamos seguir sorprendiéndoles.



Agradecimientos

Este libro que tienes entre tus manos es una realidad gracias a la ayuda e implicación de muchas personas. Desde DINUY queremos dar las gracias a todas ellas:

A los hermanos Luisa, Coro, Maite, Andoni e Iñaki Asurmendi-García, porque su testimonio ha sido clave para dar con el hilo conductor que ha marcado el ritmo del libro.

Agradecerle también a Rafael Ardanuy, nieto mayor de Ramón Ardanuy, su generosa charla y la aportación de material gráfico y a Juanjo Eguiazabal, Ángel Cortés, Juan Ignacio Aguirre y Juan Carlos Salvador, ex-empleados de DINUY, por su valioso testimonio, imprescindible a la hora de rescatar parte de la historia de la compañía que ha enriquecido esta publicación.

No nos olvidamos de nuestros socios y amigos que de forma desinteresada han dedicado tiempo y palabras a DINUY: Javier Zubia, Koldo Arandia, Patxi Recondo, Helio Estévez, David Martínez, familia Damschkie y Müller.

Mencionamos especialmente el cariño y esfuerzo de Amaia Asurmendi, por su labor de documentación y la búsqueda de objetos ya descatalogados. Dar las gracias también a Antxon López, director general de DINUY, por su iniciativa y optimismo a la hora de afrontar este proyecto y al resto de empleados de DINUY que han participado en la construcción de este relato.

Por último, pero no menos importante, nuestro agradecimiento al Archivo Municipal de Irún que nos ha abierto sus puertas para conseguir la documentación necesaria para poder completar estos 75 años de historia.

BIBLIOGRAFÍA

'La Alcaldía de Sacas'
Rosa Mari Garmendia

'Un pueblo en la frontera'
Luis de Uranzu

'Fabricantes de luces'
Mercedes Tranche Iparraguirre

'Empresa Familiar: 30 años de preguntas con respuesta'
Josep Tàpies



Edita
DINUY S.A.

Redacción
Amaia Biain

Diseño y maquetación
Bostnan

Fotografía
Antonio Capote, Archivo DINUY y Archivo Municipal de Irun

Impresión
Otzarreta Comunicación

Queda totalmente prohibida la reproducción total o parcial de este libro, así como su incorporación a cualquier sistema informático u otro tipo de almacenamiento o recuperación de información y su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio, sea éste electrónico, mecánico, por fotocopia, por grabación u otros medios, sin el permiso previo y por escrito de DINUY.

