

GH'NEWS

NOVIEMBRE 2018

N.º 19



1958 - 2018

CUMPLIMOS
60 AÑOS
PENSANDO EN
LOS PRÓXIMOS 60.

TAILANDIA. WIN-WIN TOP CUSTOMERS PROGRAM Y REGIONAL SEMINAR EN BANGKOK _ PARUEHAT GONBANG Ingeniero Senior (STECON)
JOSE ANTONIO ASTIGARRAGA Director de la Unidad de Negocio de Componentes de Grúas _ El Universo de George "REENCUENTRO EN SINGAPUR"
EQUIPO DE MONTADORES DE GH _ IÑAKI RAMÍREZ Director de la Unidad de Negocio SERVICE _ NEWS _ GH EN MÉXICO

GH'NEWS

NOVIEMBRE 2018 N.º 19

4 TAILANDIA

p. 6
WIN-WIN TOP
CUSTOMERS PROGRAM Y
REGIONAL SEMINAR EN
BANGKOK.

p. 10
ENTREVISTA
PARUEHAT GONBANG
Ingeniero Senior de Sino-Thai
Engineering & Construction
Public Company Limited
(STECON).

13 ENTREVISTA JOSE ANTONIO ASTIGARRAGA

Director de la Unidad de Negocio
de Componentes de Grúas.

17 COMIC "REENCUENTRO EN SINGAPUR"

22 ENTREVISTA EQUIPO DE MONTADORES DE GH

26 ENTREVISTA IÑAKI RAMÍREZ

Director de la Unidad de
Negocio SERVICE del Grupo GH.

30 NEWS

35 GH EN MÉXICO

La grúa 111.111 ya está operativa
en las instalaciones del Grupo
Occidente en Jalisco.



60 AÑOS Y 112.000 GRUAS DESPUÉS.

Jose Antonio Guerra
CEO del Grupo GH

El mes de septiembre de 1958 se produce el inicio oficial de las actividades de GH como proyecto empresarial impulsado por cuatro hermanos emprendedores, audaces y conscientes de que solo con su iniciativa podrían construir su propio futuro.

60 años y 112.000 grúas después, el espíritu de aquellos pioneros sigue plenamente vigente, aunque el perfil del proyecto ha cambiado sustancialmente para adaptarse a los nuevos tiempos y necesidades de los clientes y mercados.

GH es hoy un referente en el mundo de la elevación, con una amplia gama de soluciones para muchos sectores de la economía global que demandan nuestras grúas para ser más competitivos y eficaces.

Enfrentando cada proyecto como un nuevo reto, reconociendo con humildad nuestras capacidades y limitaciones, hoy GH es una empresa con presencia multinacional en los principales mercados del mundo para dar respuestas a todos nuestros clientes. Hemos hecho de la flexibilidad una de nuestras

“HEMOS HECHO DE LA FLEXIBILIDAD UNA DE NUESTRAS PRINCIPALES SEÑAS DE IDENTIDAD Y DE LA INNOVACIÓN, UNA INQUIETUD CONSTANTE.”

principales señas de identidad y, de la innovación, una inquietud constante para ir por delante de las elementales demandas de quienes deciden otorgarnos su confianza.

GH es un proyecto en crecimiento, con un perfil independiente y con un grupo de personas que comparten el ideario con el que nacimos hace

60 años: honestidad, fidelidad con los compromisos asumidos y una profunda vocación de servicio.

Hemos demostrado a lo largo de estos años que ocupamos un hueco importante en un sector altamente competitivo, dominado por grandes empresas con acceso a ingentes recursos y a los que enfrentamos con profesionalidad con nuestros productos y servicios.

Hemos cumplido sesenta años, pensando en cumplir sesenta más permaneciendo fieles a nuestro ideario y a las señas de identidad que nos hacen diferentes a todos los demás.

Miramos al pasado para ser conscientes del camino realizado y de los retos superados. Estamos orgullosos. Y miramos al futuro para aprender y tomar el impulso necesario para proyectarnos al futuro.



TAILANDIA.

Una puerta al sudeste asiático.





Capital: Bangkok (8,2 millones de habitantes, 2017). 15 millones incluyendo la zona metropolitana.

Otras ciudades: la segunda ciudad del país es Chiang Mai (1,5 millones de habitantes). Otras ciudades relevantes son: Chiang Rai, Pattaya, Nakorn Ratchasima, Chantaburi, Rayong, Songkla y Phuket.

Idiomas: la lengua oficial es el tailandés. En ciudades y centros turísticos se utiliza el inglés en el comercio, los negocios y los servicios, pero su conocimiento es limitado entre la población.

Religión: la religión más extendida es el budismo Theravada, que profesa el 94 % de la población. Existe una minoría musulmana en el sur (5 %) y una comunidad cristiana de un millón de personas, de las cuales 300.000 son católicas.

Moneda: el baht es la unidad monetaria de Tailandia.

Tipos de cambio medios:

THB / \$	32,48	36,6	31,81	35,30	33,90
THB / €	40,81	40,74	38,38	39,05	38,81

Forma de Estado: Tailandia es una monarquía constitucional.

Superficie: 513.120 km².

Límites geográficos: limita al este con Camboya y Laos, al oeste con Myanmar y el mar de Andamán, y al sur con el Golfo de Tailandia y Malasia. De norte a sur tiene 1.620 km. y de este a oeste 775 km.



ESTE AÑO SE PREVÉ QUE LA ECONOMÍA TAILANDESA CREZCA EN TORNO A UN 3%.

Tailandia es considerado por muchos como un destino turístico de primer orden debido a su geografía, clima y características generales del país.

Sin dejar de considerar este aspecto, ya que gran parte de la actividad de este país asiático gira en torno al sector turístico y el consumo que origina, Tailandia es mucho más que un destino turístico y en los últimos años está siendo una puerta de entrada de nuevas oportunidades de negocio y actividades económicas.

En este sentido cabe destacar que Tailandia es una de las economías del mundo más dependiente de las exportaciones (equivale al 66 % del PIB). Su impresionante desarrollo económico de los 80 y principios de los 90 se interrumpió por la crisis asiática de finales de siglo. Entre 2002 y 2007, el PIB se recuperó con subidas del 5 % anual. Sin embargo, la crisis financiera mundial, las inundaciones de 2011 y las tensiones políticas de los últimos años, han moderado la expansión.

En la última década, Tailandia registró un crecimiento medio del PIB del 4,4 % anual, oscilando entre una tasa máxima del 7,8 % (2010) y una mínima del -2,3 % (2009). La tendencia muestra un progresivo aumento del peso del consumo interno en el PIB y una bajada de las exportaciones, especialmente de productos de bajo valor añadido.

La economía tailandesa creció un 2,8 % en 2015, mejorando la cifra del 0,9 % en 2014. En 2016 lo hizo un 3,2 % y el 2017 ha cerrado con un crecimiento del 3,6 %. Para 2018 se prevé que Tailandia crezca en torno a un 3 %.

NUEVAS INVERSIONES EN EL CORREDOR ECONÓMICO ORIENTAL (EEC)

En 2016, el sector de maquinaria y elevación era el cuarto más importante de las ventas de España al país asiático suponiendo el 6,43 % del conjunto de las exportaciones españolas. Los productos más exportados a Tailandia en ese año fueron los relacionados con la industria química, que suponía el 17,66 % del total.

En cuanto a los países que más han exportado a Tailandia durante los últimos años, se encuentran, por este orden: China, Japón, EE. UU., Malasia y en un discreto decimoprimer puesto aparece el primer país europeo: Alemania.

Por países, Japón (40 %) ha sido el primer inversor en 2015, fiel a la tendencia de los años anteriores, seguido de Singapur (24 %) y Australia (9 %). La UE dejó de ser el segundo origen de inversión en 2015, pasando al sexto puesto a nivel conjunto, con respecto a 2014.

En julio de este año, el Gobierno Tailandés ha anunciado una multimillonaria inversión en conjunto con Estados Unidos para potenciar el eje Bangkok-Rayong y convertirlo en un corredor con unas comunicaciones rápidas y eficaces que hagan posible la potenciación de la implantación de empresas en esa zona, la más desarrollada industrialmente del país. Se ha aprobado la construcción del proyecto de tren de alta velocidad Bangkok-Rayong de 193,5 km que conectará el corredor económico oriental (EEC) y tres aeropuertos internacionales.

CHINA, JAPÓN Y ESTADOS UNIDOS SON, INVARIABLEMENTE, LOS PRINCIPALES SOCIOS COMERCIALES DEL PAÍS.

WIN-WIN TOP CUSTOMERS PROGRAM Y REGIONAL SEMINAR EN BANGKOK.

SEMINARIO EN TAILANDIA
PARA PRESENTAR LAS
NOVEDADES TECNOLÓGICAS
QUE GH CRANES
INCORPORA A SUS EQUIPOS.

Los pasados días 20 y 21 de julio, GH organizó un doble encuentro con clientes tailandeses de primer nivel para presentar los últimos desarrollos e innovaciones tecnológicas incorporados a nuestros equipos. El encuentro sirvió además para dar una visión amplia de las capacidades de GH en el país y nuestro equipo integrado en la Joint Venture que tenemos con Peera Laohakarniyon: **LGH**.





CLIENTES TAILANDESES Y DISTRIBUIDORES DE LOS PAÍSES DE LA REGIÓN PUDIERON CONOCER DIRECTAMENTE LAS INNOVACIONES INCORPORADAS A NUESTROS PRODUCTOS Y LOS RETOS DE GH PARA EL CONJUNTO DEL SUDESTE ASIÁTICO.



En otra de las sesiones se reunió a todos los distribuidores del sudeste asiático más Corea del sur, Nueva Zelanda y Australia para ofrecer la misma información que a los clientes y para lograr interactuar mejor escuchando sus ideas y áreas de mejora.

Los dos seminarios se llevaron a cabo en las instalaciones de LGH en Chonburi y, tanto clientes como distribuidores, pudieron palpar “in situ” las mejoras de nuestro nuevo polipasto GHE17, el polipasto regenerativo y otros desarrollos tecnológicos que GH ha incorporado a sus productos.

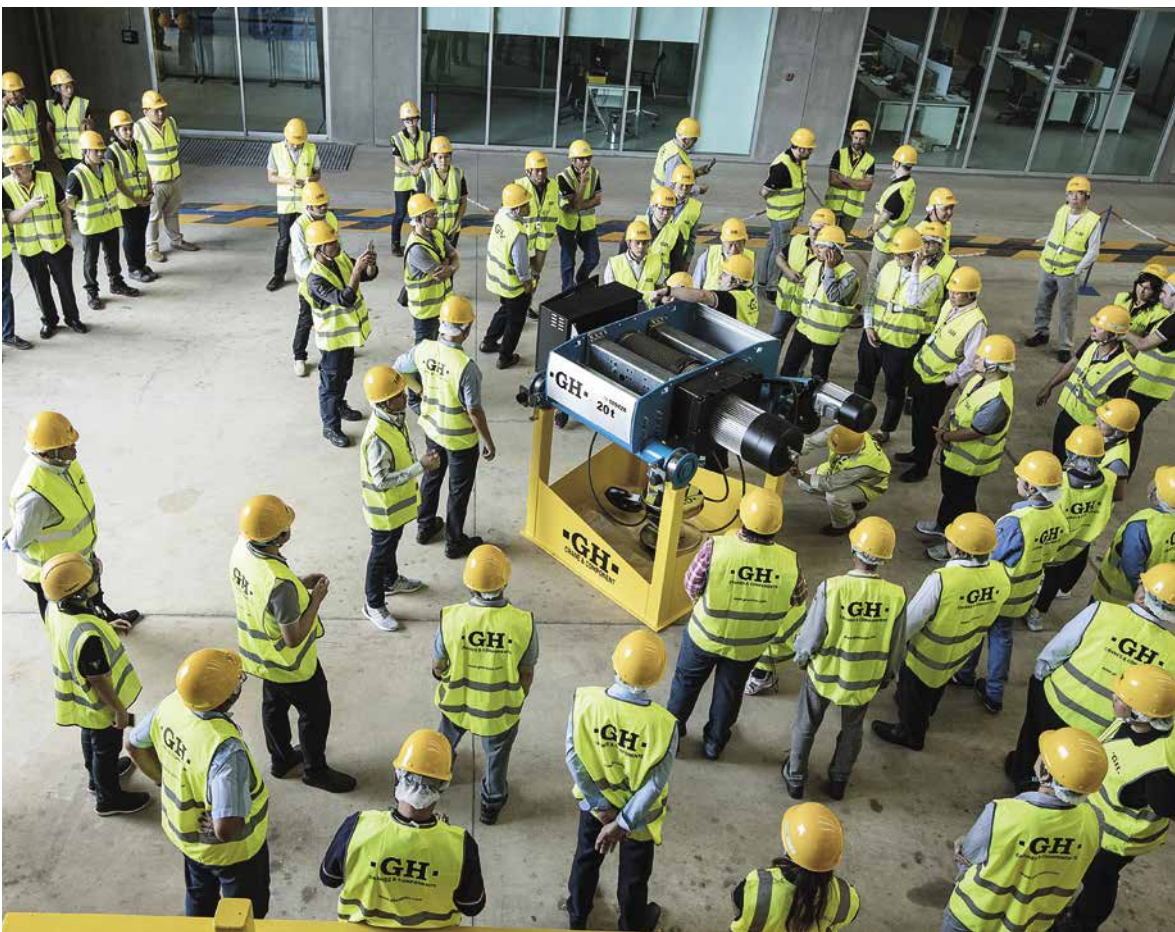
Para finalizar, a ambos grupos se les ofreció un tour por las instalaciones productivas en las que pudieron comprobar el proceso de fabricación de las grúas, así como los estándares de calidad y exigencia de fiabilidad en nuestras grúas.

Los dos eventos sirvieron para confirmar la apuesta de GH por esta área geográfica del mundo y la constatación de la presencia de un gran equipo de personas dispuestas a dar el mejor servicio posible desde la cercanía a los clientes.

Es tan solo un pequeño paso en la presencia de GH en el sudeste asiático, pero un gran salto en el estímulo de nuestra actividad en la zona, que seguro que dará sus resultados.



En estas fotos se ven distintos momentos del desarrollo del seminario y la iniciativa WIN-WIN, así como el equipo de GH España desplazado para el evento.



Tras el seminario, los asistentes hicieron un tour por las instalaciones productivas de LGH, siguiendo con atención cada uno de los detalles de los sistemas de fabricación.



• Sudeste Asiático •



■
CUANTO MÁS
ALTO TRATEMOS
DE SALTAR,
MÁS ALTO
LLEGAREMOS.
■

Lifting your
world.

Paruehat Gonbang

Ingeniero Senior de
Sino-Thai Engineering &
Construction Public Company
Limited (STECON)



“
SELECCIONAMOS
CUIDADOSAMENTE A LOS
MEJORES PROVEEDORES
DE MAQUINARIA PARA
NUESTROS PROYECTOS.

■
“GH ES UN
FABRICANTE
DE CALIDAD”.
■

GH está presente en Tailandia desde hace más de 20 años a través de su socio local Peera Laohakarniyom, con el que ha desarrollado toda su actividad en el país de forma muy satisfactoria.

Fruto de esta colaboración, Peera y GH decidieron hace siete años incrementar su grado de colaboración y desarrollaron la joint venture conjunta LGH para hacer las grúas completas para todo el mercado tailandés.

En esta nueva etapa, GH está consiguiendo una gran penetración en clientes clave dentro del mercado tailandés que exigen tanto a Peera como a GH unas elevadas exigencias de calidad y competitividad.

Una de estas empresas, **Sino-Thai Engineering & Construction Public Company Limited (STECON)**, ha sido un cliente clave de GH en el pasado y más recientemente ha solicitado unos importantes pórticos (siete), uno de los cuales (160 t), se ha convertido en un auténtico referente, ya que es el mayor pórtico instalado en el país.

Para conocer mejor a este cliente y sus impresiones, hemos realizado una entrevista al Ingeniero Senior **Paruehat Gonbang**, que ha sido el contacto dentro de la empresa.

Estas son sus impresiones.



Grúa móvil de doble viga (25 t., a 60 m. de altura) en una obra que STECON dirige en Tailandia.

¿Qué opina de GH como fabricante de grúas?

Comparado con otros fabricantes de grúas, GH está considerado como un fabricante de calidad y una marca con un alto grado de consideración.

¿Por qué eligieron GH para desarrollar varios de sus proyectos clave en Tailandia?

Los proyectos de nuestra empresa en el país son de una gran envergadura y a gran escala, además de muy importantes. Por lo tanto, todo lo que se usa para los proyectos de construcción en nuestra empresa, incluida la maquinaria, debe seleccionarse cuidadosamente para que se utilicen los mejores productos y con la máxima calidad. Es por eso que seleccionamos las grúas fabricadas por GH.

¿Qué destacaría como el aspecto más positivo de la colaboración de su empresa con GH y con la filial conjunta, LGH?

Fabrican grúas de alta calidad y además ofrecen un buen servicio posventa, con un buen nivel tanto de seguridad como de sistemas seguros de funcionamiento.

“BUENOS SISTEMAS PARA CONTROLAR LA FABRICACIÓN”.

¿Hay algún aspecto negativo que le gustaría destacar de su experiencia con GH?

En la compra de algunas piezas de repuesto tuvimos que esperar un tiempo excesivamente largo para la entrega. Las piezas de repuesto son bastante caras

y los productos no son ampliamente conocidos en el mercado tailandés.

¿Qué opinión le merecen las instalaciones productivas de Chonburi?

LGH fabrica y ensambla productos de alta calidad y tiene buenos sistemas para controlar la fabricación. Además, LGH ha instalado equipos de alta capacidad de buena calidad para la fabricación y el montaje, y como resultado, produce productos de alta calidad.

“CADA COMPAÑÍA DE CONSTRUCCION NECESITARÁ SU PROPIA FÁBRICA DE CONCRETO PREFABRICADO”.

Grúas móviles de doble viga de 100 t (arriba) y 22 t (abajo), en sendos proyectos de STECON en Tailandia.



¿Podría decirme, en su opinión, en qué sectores de la economía tailandesa podría tener GH mayores oportunidades?

GH tiene un gran potencial de crecimiento en el sector de la construcción. En este momento, la industria de la construcción ha cambiado sustancialmente como resultado del déficit de fuerza laboral. Por lo tanto, es necesario utilizar más maquinaria en el proceso de construcción para reducir la mano de obra necesaria. A partir de ahora y en el futuro, los sistemas de hormigón prefabricado se utilizarán cada vez más. Cada compañía de construcción necesitará tener su propia fábrica de concreto prefabricado. Las grúas de pórtico se convertirán en una parte necesaria de la maquinaria en estas fábricas de hormigón prefabricado.

¿Qué consejo le daría a GH para que pueda alcanzar sus objetivos en el mercado tailandés?

Las grúas GH son grúas de buena calidad y la compañía ofrece buenos servicios posventa. Sin embargo, es aconsejable reducir el precio de venta de las piezas de repuesto que ahora son muy caras y el tiempo de entrega también es demasiado largo. Si se realizan mejoras en ambas áreas, GH tendrá un mayor potencial para lograr el éxito en este mercado.



“EN LGH FABRICAN GRÚAS DE ALTA CALIDAD Y ADEMÁS OFRECEN UN BUEN SERVICIO POSVENTA, CON UN BUEN NIVEL TANTO DE SEGURIDAD COMO DE SISTEMAS SEGUROS DE FUNCIONAMIENTO”.



Jose Antonio Astigarraga

Director de la Unidad de Negocio
de Componentes de Grúas

La nueva reestructuración de GH, con una orientación clara hacia el mercado, ha dado como resultado una nueva organización de la empresa que ha transformado su fisonomía con cinco nuevas Unidades de Negocio.

En el anterior número de "GH NEWS" tuvimos la ocasión de conocer las opiniones, retos e inquietudes de dos de los responsables de estas cinco Unidades de Negocio.

En este número, **José Antonio Astigarraga**, director de la Unidad de Negocio de Componentes de Grúas, nos ofrece su particular visión sobre la gestión de esta parte nuclear del negocio de GH.

Astigarraga es una persona muy experimentada que ha desarrollado toda su carrera profesional en GH y un profundo conocedor de los productos de GH. Anteriormente ha sido el responsable de compras de GH.

Estas son sus reflexiones.

“
QUIEN NOS
CONOCE, TIENE
GRANDES
POSIBILIDADES
DE SUCUMBIR A
NUESTRA FORMA
DE HACER LAS
COSAS.”

**"FIDELIZAR
A NUESTROS
CLIENTES Y A
LOS CLIENTES
DE NUESTROS
DISTRIBUIDORES ES
UNA PRIORIDAD".**

Algunos de los asistentes al WIN WIN de Tailandia atienden a las explicaciones de J. A. Astigarraga sobre el nuevo GHE 17.



**INNOVACIÓN,
GAMA DE PRODUCTO,
SATISFACCIÓN
DEL CLIENTE Y
DISTRIBUIDORES
COMPROMETIDOS.**

¿Qué retos principales enfrentas en esta nueva responsabilidad para la Unidad de negocio de Componentes de Grúas?

Los principales retos a los que nos enfrentamos son, en primer lugar, la innovación, para hacer de GH un referente en innovación dentro del mercado PREMIUM, añadiendo más valor al producto y manteniendo un nivel de precios competitivo.

En segundo lugar, ofrecer al mercado una gama de productos lo más completa y amplia posible. Deberíamos ser capaces de dar soluciones globales de elevación, desde grúas ligeras y polipastos de cadena, a polipastos de cable de altas capacidades.

En tercer lugar, satisfacción del cliente: fidelizar a nuestros clientes y a los clientes de nuestros distribuidores por medio de un producto y servicio que cubra las exigencias y expectativas de estos.

También dotar a nuestros distribuidores y filiales, verdaderos "compañeros de viaje", de las herramientas y argumentos

necesarios para que puedan desarrollar sus negocios en sus respectivos mercados. De esta manera promovemos el WIN WIN con beneficios para todos.

Y, por último, crear un sentimiento de pertenencia a la Unidad de Negocio (UN), compartir los objetivos y valorar el desempeño de las personas que componen la unidad.

¿Qué mercados y sectores son los que destacarías como más interesantes para GH en tu unidad de negocio?

Está claro que hay infinidad de sectores industriales que tocamos desde la UN que son importantes para nosotros. En cada país hay sectores más relevantes que otros: minería, siderurgia, galvanizado, fundición, eólico, etc.

Tampoco nos olvidamos de sectores como la aeronáutica, la automoción, la energía, etc. que, aunque sean proyectos pilotados por otras UN, los componentes son fabricados por nuestra unidad.

Para nosotros, nuestro mercado es el mundo, pero no hay que olvidar que las apuestas de implantación internacional de GH son estratégicas. Por otra parte, nuestros distribuidores nos permiten estar presentes en aquellos mercados en los que no disponemos de implantación propia.



Resumiendo, mercados todos y sectores todos, aunque no hay que olvidar que en este negocio prima el número de unidades, la economía de escala y el introducir en el mercado muchas unidades, buscando el retorno a medio plazo para el beneficio del grupo.

TRES ZONAS MARCADAS EN ROJO.

¿Qué áreas geográficas te parecen más estratégicas para la Unidad de Negocio de Componentes de grúas?

En estos momentos, sin lugar a ninguna duda, tenemos tres zonas marcadas en rojo en el mapa de ruta, básicamente porque son mercados en los que la cuota de mercado que tenemos es muy baja y el potencial de los países es alto, por lo que el margen de mejora en esos países es enorme.

En primer lugar, EE.UU., un mercado con gran potencial en el sector industrial y en el que todavía somos unos grandes desconocidos.

Segundo, China. Como siempre se ha dicho "En China hay que estar", también es un mercado con un gran potencial en el que comenzamos a ver la luz, ya que tenemos firmados acuerdos con dos nuevos distribuidores.

Finalmente, Latinoamérica: no tanto por potencial, que también, sino porque es un mercado natural, por historia y por idioma. Las perspectivas económicas de futuro son buenas, con países que van a crecer después de años de crisis y estancamiento.

PRIMER NIVEL TECNOLÓGICO.

¿Cómo definirías el nivel tecnológico de GH en sus equipos y cuál te parece que podrían ser los tres puntos principales en los que se diferencian de la competencia?

Los equipos que conforman la actual gama de GH tienen un nivel tecnológico altísimo. Podemos competir con multinacionales que multiplican nuestros recursos de igual a igual y salir airoso del envite.

Esto no tiene que relajarnos en nuestra obsesión por estar a la vanguardia tecnológica.

Pero me gustaría destacar algunos puntos diferenciales:

- Variador en elevación de serie hasta GHE17 (próximo).
- Polipastos con el mejor sistema de traslación del mercado.
- Célula de carga tipo bulón y cables de elevación especiales de serie.
- En un futuro inmediato, el COREBOX de serie.



Los polipastos GHB11 y GHE17 son dos proyectos en los que J.A. Astigarraga ha participado activamente.



“EN EL MERCADO PREMIUM DE MECANISMOS, NADIE DA TANTO POR TAN POCO”

¿Qué dos o tres proyectos concretos destacarías de los últimos doce meses?

Para nosotros, todos nuestros proyectos son muy importantes, nuestro negocio se basa en el goteo constante de pedidos y en la repetición de nuestros clientes. Destacaría estos dos proyectos, no tanto por su espectacularidad o complejidad, sino porque han supuesto un hito y un reto por la forma de abordarlos.

Primero, Polipasto 99369 GHB11R054105H25, fue el primer polipasto de la New Generation. Ha supuesto un cambio muy importante, tanto en producto como en forma de trabajo, pasando de aplicar una visión un tanto más particular a otra visión obtenida de un grupo multidisciplinar. Vino a suponer un cambio generacional y conceptual en el diseño y desarrollo de los polipastos de GH.

En segundo lugar, el proyecto de 88 polipastos para China “DONGXING” para el sector del aluminio. Son polipastos iguales de 25 t, que se han tenido que diseñar desde cero. La complejidad para la UN, reside en poder compaginar la producción nuestra y de nuestros proveedores, de estos 88 polipastos sin que se resienta la producción normal semanal.

Se producen dos polipastos al día independientemente del resto de la producción de la unidad. Se ha formado un equipo de trabajo con objetivos e hitos bien marcados para poder afrontar el proyecto con garantías de éxito.

¿Cuáles crees que van a ser los sectores más dinámicos en los próximos años para tu unidad de negocio?

Como indicaba anteriormente, nuestra unidad atiende innumerables sectores que requieran una solución de elevación.

Es difícil definir cuáles van a ser los más dinámicos, pero lo que sí va a condicionar, y mucho, son los ciclos económicos, estos están directamente relacionados con la adquisición de bienes de equipo.

En principio, los analistas vaticinan un cambio de ciclo económico. Veremos si esto afecta de manera global o bien son solo algunas economías las que se resienten. El hecho de estar en zonas regionales diferentes nos permitiría encontrar un balance adecuado para afrontar esta situación potencial de cambio de ciclo económico.

“EN MUCHOS MERCADOS SOMOS UNOS DESCONOCIDOS”.

¿Cómo le convencerías a un cliente o distribuidor que necesita un equipo de GH para que se decante por los Componentes de grúas de GH?

El mayor obstáculo de GH fuera de nuestro mercado natural (Península Ibérica y Francia) es que somos los grandes desconocidos, no tenemos el nombre de otros y esa es una barrera que tenemos que romper a la hora de que alguien se interese de primeras por nuestro producto.

Aquél que nos conoce, tiene grandes posibilidades de sucumbir a nuestra forma de hacer las cosas.

Primeramente, le invitaría a venir a fábrica y conocernos, que vean nuestro potencial, nuestro espíritu de satisfacer al cliente, con nosotros no serán uno más, serán EL CLIENTE.

Luego le invitaría a hacer una comparativa de nuestros productos con respecto a la competencia, haciendo hincapié, por ejemplo, en el variador de frecuencia en elevación, sus virtudes, el aumento de productividad, reducción de consumo etc., para acabar resaltando que actualmente en el mercado PREMIUM nadie da tanto por tan poco.

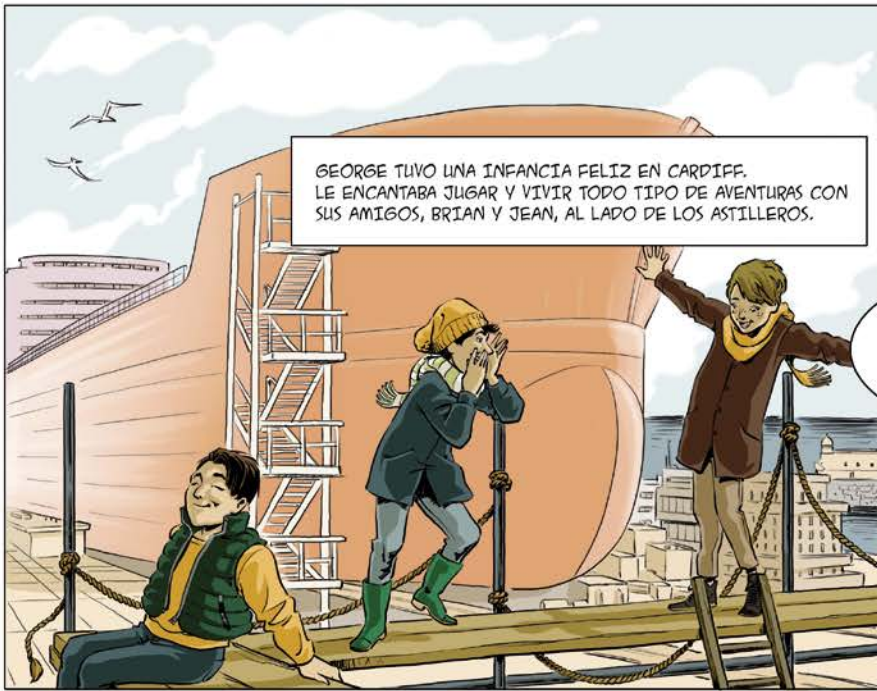
El Universo
de
GEORGE H.B.



GH

REENCUENTRO EN *SINGAPUR*





GEORGE TUVO UNA INFANCIA FELIZ EN CARDIFF. LE ENCANTABA JUGAR Y VIVIR TOPO TIPO DE AVENTURAS CON SUS AMIGOS, BRIAN Y JEAN, AL LADO DE LOS ASTILLEROS.



EN LA UNIVERSIDAD DECIDIÓ HACERSE INGENIERO PARA ESTUDIAR LOS GRANDES AVANCES DE LA CIVILIZACION A TRAVÉS DEL INGENIO HUMANO. TRAS UNA CARRERA BRILLANTE, SE REALIZÓ PROFESIONALMENTE EN UNA GRAN MULTINACIONAL EN BRISTOL

RECUERDA GEORGE, QUE UN BUEN INGENIERO TAMBIÉN DEBE SER INGENIOSO



UN DÍA, UN AMIGO LE HABLA DE GH. UNA EMPRESA DE GRÚAS CON UNA IMPORTANTE EXPANSIÓN INTERNACIONAL, ATRACTIVOS PROYECTOS, GENTE HECHA A SÍ MISMA Y UN PROYECTO EMPRESARIAL INDEPENDIENTE Y ATRACTIVO.

VOY A CAMBIAR DE TRABAJO. SOY EL NUEVO OBSERVADOR INTERNACIONAL DE GRÚAS GH



SÓLO PODRÁS ARREPENTIRTE DE LAS COSAS QUE NO HAGAS. VETE Y VUELVE PRONTO A CONTARME TODO DE ESE PRÓXIMO VIAJE

GEORGE, SIGUE SIEMPRE A TU CORAZÓN



TRAS VIAJAR POR TODOS LOS PAÍSES EN LOS QUE GH ESTÁ PRESENTE Y CONOCER A LAS PERSONAS QUE LO HAN HECHO Y LO HACEN POSIBLE, GEORGE RECIBE LA LLAMADA DE GORKA. ESTÁ EN TAILANDIA PARA PEDIRLE QUE LE AYUDE A CONVENCER A UN CLIENTE DE SINGAPUR QUE QUIERE UNA GRÚA Y QUE TIENE MUCHAS DUDAS SOBRE LA ELECCION.

¿PUEDES VENIR CUANTO ANTES PARA REUNIRTE CON MRLI? VA SABES QUE ESTE ES UN ENTORNO DIFÍCIL PARA NOSOTROS CON GRAN INFLUENCIA DE LA CULTURA CHINA Y JAPONESA

DESPUÉS DE 12 HORAS DE VIAJE, GEORGE SE REÚNE CON EL DIRECTOR GENERAL DE LA EMPRESA, MR. LI

BUENOS DÍAS LI

CREO QUE ESTOY PREPARADO PARA RESPONDER A TUS PREGUNTAS Y PODER RECOMENDARTE GH

BUENOS DÍAS GEORGE. GRACIAS POR VENIR. VERÁS, ESTOY PENSANDO EN COMPRAR UN PUEBLO GRUA Y TENGO DUDAS..

BILBAO
FRANKFURT
SINGAPORE

FRANKFURT
SINGAPORE

JAPAN CRANES

¿POR QUÉ GH?

MIRA, PRIMERO POR SU TAMAÑO. LES PERMITE DAR SOLUCIONES Y SERVICIOS MÁS PERSONALIZADOS Y NO LES CONDICIONA PARA OFRECER UNA ATENCIÓN ÁGIL A SUS CLIENTES

¿Y EL PRECIO?

EL PRECIO VA A SER SIMILAR A OTROS, PERO LAS PRESTACIONES NO VAN A TENER NADA QUE VER

CLÍNTAME

OTROS FABRICANTES PARA LOS ACCIONAMIENTOS Y CONTROL DE SUS MÁQUINAS UTILIZAN COMPONENTES REALIZADOS A MEDIDA DE ELLOS, EN LUGAR DE COMPONENTES COMERCIALES PARA CREARLE AL CLIENTE UNA SITUACIÓN DE DEPENDENCIA Y, ADEMÁS, UN ENCARECIMIENTO DE LOS REPUESTOS. POR EJEMPLO, DE VARIADORES, MANDOS, RODAMIENTOS, GANCHOS Y OTROS COMPONENTES TANTO ELÉCTRICOS COMO MECÁNICOS

O SEA QUE CON OTROS EL MANTENIMIENTO DE LA GRÚA RESULTARÍA MÁS CARO

EFFECTIVAMENTE. ADEMÁS GH OFRECE COMO ESTANDARIZADOS TODAS LAS VENTAJAS INNOVADORAS QUE INCORPORA A SUS PRODUCTOS, MIENTRAS OTROS OFRECEN MÁQUINAS CON DIFERENTES PRESTACIONES, SEGÚN EL TIPO DE MERCADO

¿PUEDES PONER UN EJEMPLO?

GH HA INCORPORADO DE SERIE EN TODAS SUS GRÚAS VARIADORES DE FRECUENCIA PARA EL CONTROL DE TODOS SUS ACCIONAMIENTOS, ELEVACIÓN INCLUIDA



¿Y QUÉ IMPORTANCIA TIENE ESO?

MUCHÍSIMA. CON LA INCORPORACIÓN DE LOS VARIADORES, APARTE DE PODER SELECCIONAR LAS VELOCIDADES DE TRABAJO, PERMITE CONSEGUIR SUAVIDAD EN LOS MOVIMIENTOS, LO QUE SE TRADUCE EN MENOR FATIGA DE LOS MECANISMOS Y DE LA ESTRUCTURA DE LA GRÚA. EN DEFINITIVA, DURARÁ MÁS, SUS MECANISMOS TENDRÁN UNA VIDA MÁS LARGA Y SUFRIRÁ MENOS AVERÍAS



HOLA GEORGE. ENCANTADO DE VOLVER A VERTE. ESTA VEZ EN OTRO PAPEL

ASÍ ES. LA ÚLTIMA VEZ QUE NOS VIMOS DECÍAS QUE EN BREVE VUESTRAS GRÚAS IBAN A TENER IMPORTANTES NOVEDADES EN SEGURIDAD. ¿SEGUIMOS ESPERANDO?

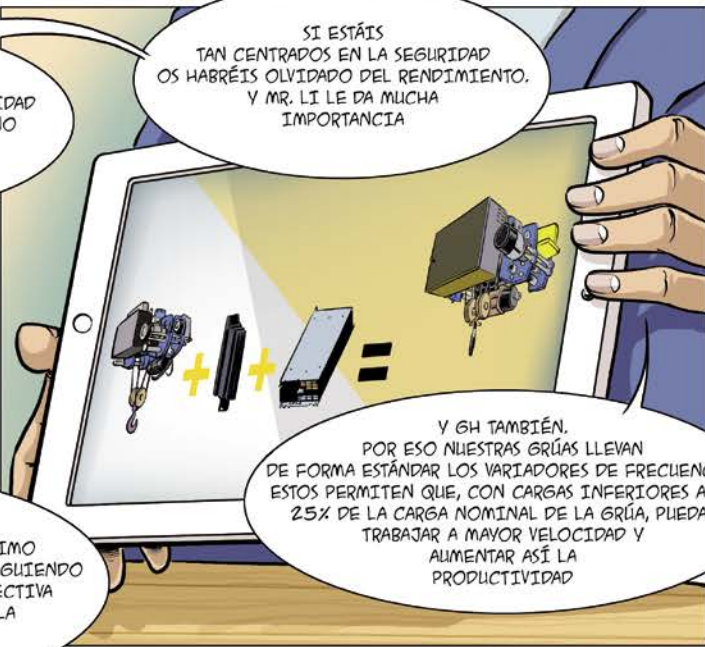
BUENOS DÍAS, CHANG. ME ALEGRO DE QUE ESTÉS AQUÍ. PORQUE TÚ NOS CONOCES MUY BIEN Y PUEDES CORROBORAR TODO LO QUE DIGO

NO. YA HEMOS INCORPORADO VARIADORES DE FRECUENCIA QUE LLEVAN CONSIGO LA REGULACIÓN DEL ARRANQUE Y DE LA PARADA DE LOS ACCIONAMIENTOS, CON LO QUE APARTE DEL FRENADO NORMAL DE SERVICIO, EXISTE ANTERIORMENTE UN FRENADO ELÉCTRICO. ASÍ AUMENTA LA SEGURIDAD



ESO ESTÁ MUY BIEN. ¿PERO QUÉ FACTOR DE SEGURIDAD TIENEN VUESTROS CABLES? NO ACEPTAMOS MENOS DE UN 4.5

TODAS LAS GRÚAS LLEVAN DE SERIE UN FACTOR MÍNIMO DE SEGURIDAD DE LOS CABLES DE 5, SIGUIENDO LAS RECOMENDACIONES DE LA DIRECTIVA DE MÁQUINAS EUROPEAS, Y DE LA CMAA AMERICANA



SI ESTÁIS TAN CENTRADOS EN LA SEGURIDAD OS HABRÉIS OLVIDADO DEL RENDIMIENTO. Y MR. LI LE DA MUCHA IMPORTANCIA

Y GH TAMBIÉN. POR ESO NUESTRAS GRÚAS LLEVAN DE FORMA ESTÁNDAR LOS VARIADORES DE FRECUENCIA. ESTOS PERMITEN QUE, CON CARGAS INFERIORES A UN 25% DE LA CARGA NOMINAL DE LA GRÚA, PUEDES TRABAJAR A MAYOR VELOCIDAD Y AUMENTAR ASÍ LA PRODUCTIVIDAD



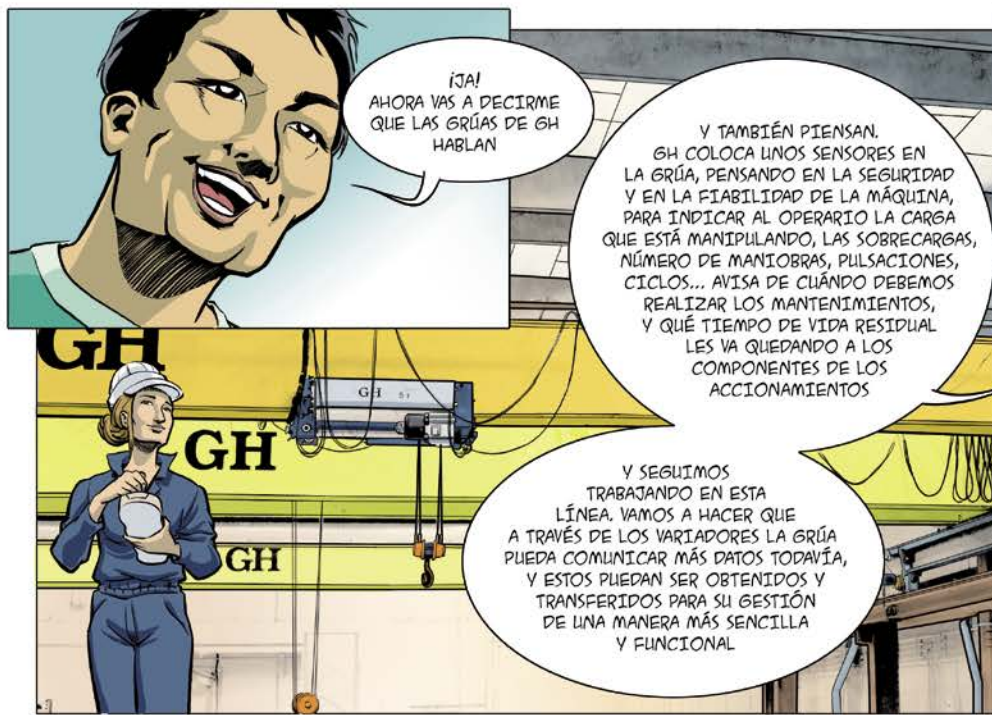
SI SOIS TAN INNOVADORES, SEGURO QUE EL MANTENIMIENTO DE VUESTRAS MÁQUINAS ES COMPLEJO PARA SACAR UN RENDIMIENTO ECONÓMICO CON ÉL O CON CUALQUIER AVERÍA

TAMPOCO. EL DISEÑO DE LOS MECANISMOS ESTÁN PENSADOS PARA UN MANTENIMIENTO SENCILLO. LOS ATAQUES SON DIRECTOS, CON LO QUE BASTA SOLTAR UNOS TORNILLOS PARA SEPARAR LAS DIFERENTES COMPONENTES DEL MECANISMO. ADEMÁS, TODOS LOS MOTORES LLEVAN SUS CONECTORES DE FÁCIL EXTRACCIÓN E IMPIDEN CONFUSIONES EN SU CONEXIÓN



ESO ESTÁ MUY BIEN

SI ESO TE GUSTA, ESTO TE VA A ENCANTAR. LAS GRÚAS DE GH LLEVAN INCORPORADAS DE FORMA ESTANDARIZADA, UNOS MÓDULOS QUE PERMITEN QUE LA MÁQUINA SE COMUNIQUE CON EL OPERARIO Y CON LAS PERSONAS DE MANTENIMIENTO



¡JA!
AHORA VAS A DECIRME
QUE LAS GRÚAS DE GH
HABLAN

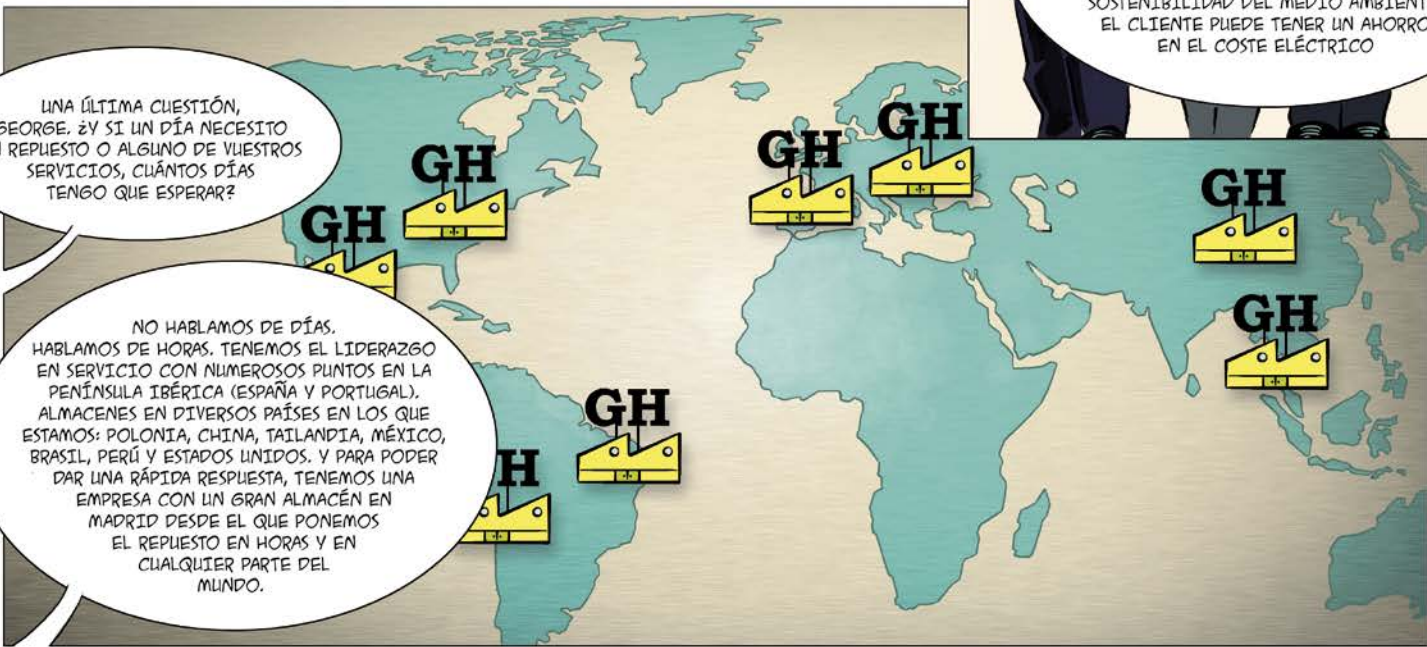
Y TAMBIÉN PIENSAN.
GH COLOCA UNOS SENSORES EN
LA GRÚA, PENSANDO EN LA SEGURIDAD
Y EN LA FIABILIDAD DE LA MÁQUINA,
PARA INDICAR AL OPERARIO LA CARGA
QUE ESTÁ MANIPULANDO, LAS SOBRECARGAS,
NÚMERO DE MANIOBRAS, PULSACIONES,
CICLOS... AVISA DE CUÁNDO DEBEMOS
REALIZAR LOS MANTENIMIENTOS,
Y QUÉ TIEMPO DE VIDA RESIDUAL
LES VA QUEDANDO A LOS
COMPONENTES DE LOS
ACCIONAMIENTOS

Y SEGUIMOS
TRABAJANDO EN ESTA
LÍNEA. VAMOS A HACER QUE
A TRAVÉS DE LOS VARIADORES LA GRÚA
PUEDA COMUNICAR MÁS DATOS TODAVÍA,
Y ESTOS PUEDAN SER OBTENIDOS Y
TRANSFERIDOS PARA SU GESTIÓN
DE UNA MANERA MÁS SENCILLA
Y FUNCIONAL



LA COMPETENCIA VA
A EMPEZAR A TRABAJAR EN GRÚAS
MÁS RESPETUOSAS CON EL
MEDIO AMBIENTE...

Y LAS NUESTRAS
VA LO SON. INCORPORAMOS
LOS VARIADORES REGENERATIVOS. ESTOS
PERMITEN RECUPERAR EN EL FRENADO DE LOS
ACCIONAMIENTOS, LA ENERGÍA QUE SE DISIPA A
TRAVÉS DE LAS RESISTENCIAS DE FRENADO. DE ESTÁ
FORMA, ADEMÁS DE CONTRIBUIR A LA
SOSTENIBILIDAD DEL MEDIO AMBIENTE,
EL CLIENTE PUEDE TENER UN AHORRO
EN EL COSTE ELÉCTRICO



UNA ÚLTIMA CUESTIÓN,
GEORGE. ¿Y SI UN DÍA NECESITO
UN REPUESTO O ALGUNO DE VUESTROS
SERVICIOS, CUÁNTOS DÍAS
TENGO QUE ESPERAR?

NO HABLAMOS DE DÍAS.
HABLAMOS DE HORAS. TENEMOS EL LIDERAZGO
EN SERVICIO CON NUMEROSOS PUNTOS EN LA
PENÍNSULA IBÉRICA (ESPAÑA Y PORTUGAL).
ALMACENES EN DIVERSOS PAÍSES EN LOS QUE
ESTAMOS: POLONIA, CHINA, TAILANDIA, MÉXICO,
BRASIL, PERÚ Y ESTADOS UNIDOS. Y PARA PODER
DAR UNA RÁPIDA RESPUESTA, TENEMOS UNA
EMPRESA CON UN GRAN ALMACÉN EN
MADRID DESDE EL QUE PONEMOS
EL REPUESTO EN HORAS Y EN
CUALQUIER PARTE DEL
MUNDO.



MR.CHANG Y MR.LI SE DESPIDEN DE GEORGE

YO LO TENGO
BASTANTE CLARO

SI LO QUE QUEREMOS
ES MAYOR BENEFICIO PARA LA
CUENTA DE RESULTADOS,
NO HAY DUDA

CON GH VAMOS
A GANAR EN PRODUCTIVIDAD,
MANTENIMIENTO, MENOR TIEMPO DE PARADAS,
MAYOR VIDA DE LOS COMPONENTES Y ADEMÁS
CONTRIBUIREMOS A LA SOSTENIBILIDAD
DEL MEDIO AMBIENTE



UNOS DÍAS DESPUÉS, GEORGE Y TÍA GERTRUDE QUEDAN PARA
IR A VER UN PARTIDO DEL CHELSEA. GEORGE ES SEGUIDOR DEL
CHELSEA POR SU TÍA. A PESAR DE SU FORMACIÓN VICTORIANA,
SIEMPRE HA SIDO MUY ATREVIDA Y CON UNA GRAN PERSONALIDAD

¿QUÉ TAL EN
SINGAPUR?

¡NO ME DIGAS!
SI ES QUE LA VIDA DA
MUCHAS VUELTAS... Y
HABLANDO DE VUELTAS,
¿EN QUÉ PAÍS SERÁ
TU PRÓXIMA
AVENTURA?

TE VA A HACER
GRACIA LA HISTORIA.
HE VENDIDO UNA GRÚA
GH AL QUE FUE MI
ARCHICOMPETIDOR

Equipo de montadores de GH

Ellos son la avanzadilla que hace posible que los proyectos de GH tengan un final feliz y satisfactorio para nuestros clientes. Los montadores de GH que cruzan el mundo, que desafían los horarios, las culturas, los idiomas, y se mezclan con personas totalmente diferentes, son los protagonistas de historias que se desarrollan en la trastienda, detrás de los focos y del protagonismo que seguramente se merecen y que no buscan.

Todos ellos son los hijos de la evolución silenciosa de GH, son una parte esencial en nuestro modelo de empresa. No tienen fronteras y han crecido en experiencia y en audacia juntamente con GH. Ellos son los que nos pueden dar el verdadero pulso de lo que es GH hoy.

Entrevistamos a **Eduardo González**, más conocido como "Edu", como componente de este grupo; sus opiniones no son unas opiniones cualesquiera.



“**SOMOS
TIPOS
MUY
RAROS.**”

LOS MONTADORES DE GH
SON LA CULMINACIÓN DE UN
PROCESO DE FABRICACIÓN
QUE TERMINA EN EL CLIENTE.



Vosotros habéis sido testigos en la primera línea de la evolución de GH en su expansión internacional y como proyecto empresarial. ¿Cuál es la visión que tenéis del GH actual?

Estamos en el desarrollo de una empresa familiar a una empresa multinacional. Hemos llegado a muchos sitios recónditos y alejados, empujados por la crisis del mercado nacional y por necesidades de supervivencia. En cierta manera, nos hemos salvado gracias a toda esta expansión en el ámbito internacional.

Hemos conseguido montar una grúa especial en cualquier parte del mundo como si lo hiciéramos en Gipuzkoa, ahora debemos asumir el reto de poder darle la asistencia técnica necesaria de la misma manera, cosa que no siempre sucede.

¿Qué es lo más duro de vuestro trabajo?

Estar tanto tiempo fuera de casa alejados de la familia, perdernos fechas importantes y el día a día de nuestros hijos, eso es bastante duro.

Luego llegan los detalles: cada sitio es diferente, la alimentación no es la misma, los cambios climáticos, la adaptación a otras culturas, horarios, idiomas, etc.

No es lo mismo Hong Kong que Tailandia, Egipto, Cuba, Estados Unidos...

Pero el alejamiento de la familia y de nuestro entorno es lo que peor llevamos.



“ESTAR ALEJADOS DE NUESTRAS FAMILIAS, PERDERNOS MOMENTOS ÚNICOS DE NUESTROS HIJOS Y ENTORNO ES LO QUE PEOR LLEVAMOS”.

¿Cuáles son las satisfacciones que os proporciona?

Para nosotros, la mayor satisfacción de nuestro trabajo es la sensación de decir “Hemos terminado”. Ver la alegría que le produce al cliente cuando acabamos el montaje y pone la grúa en marcha.

Ten en cuenta que nosotros hemos visto los hierros desperdigados por el taller y fuimos testigos de cómo se iba construyendo la grúa. Al final, tenemos la satisfacción de ver el producto terminado y funcionando y eso borra todos los sinsabores a los que nos enfrentamos durante el proceso.

Para nosotros es una sensación de desahogo cuando terminamos todo.

Hay que estar muy motivados para hacer un trabajo tan exigente. ¿Cómo conseguís esa motivación?

Nos motiva asumir el reto de poner en marcha un equipo especial en cualquier parte del mundo, y la satisfacción de conseguirlo.

Aunque a veces nos preocupa el hospedaje, los viajes..., cosas lógicas por la naturaleza de nuestro trabajo y los lugares a los que nos desplazamos. Cuando surgen imprevistos que nos llevan al límite nos juramos que esa va a ser la última vez que vamos a salir; sin embargo, cuando suena el teléfono y nos proponen el siguiente montaje, somos incapaces de decir que no, y nos embarcamos en un nuevo proyecto. Somos unos tipos muy raros.



“NUESTRAS ANÉCDOTAS ESTÁN SIEMPRE LIGADAS A LOS IMPREVISTOS QUE NOS SUCEDEN”.

Sois la primera línea con el cliente tras una venta. ¿Cuál es la opinión de los clientes, en general, cuando termináis el trabajo?

Por lo general, el cliente siempre nos compensa con su agradecimiento al finalizar la entrega. Con el producto es otra cosa porque, como es lógico, por el camino suelen surgir imprevistos y eso genera inquietud en el cliente que no siempre está con la mejor actitud hasta terminar, pero al final reconoce nuestra dedicación y esfuerzo.

¿Cómo os imagináis al GH de dentro de 60 años?

Me gustaría que no seamos solo los líderes de aquí y pudiéramos mirar a Kone cara a cara.

¿Qué sugerencias de mejora creéis que podría implementar GH para hacer vuestro trabajo más eficaz?

Queremos sentirnos escuchados. Cuando vamos fuera, el cliente nos recibe como si fuéramos el Dalai Lama. Y en cambio, cuando volvemos, a veces, no sentimos lo mismo y nuestras experiencias en el terreno no siempre son tenidas en cuenta, lo que nos

lleva a no progresar como deseamos. Casi siempre se simplifica la imagen que hay sobre nosotros: hoteles, comidas, lugares nuevos, viajes... Pero esto está muy alejado de la realidad.

Seguro que tenéis innumerables anécdotas e historias humanas que os ligan a los proyectos y a los colegas internacionales con los que compartís el trabajo. ¿Alguna que se pueda contar?

Todas las anécdotas que tenemos están ligadas a los imprevistos que nos han sucedido. Ahora mismo, recuerdo una que nos sucedió con Jaka, en Egipto, yendo de El Cairo a Alejandría por carretera.

El taxi que nos llevaba arrolló a un motorista y nosotros lo primero que pensamos era que lo habíamos matado, porque su moto se empotró en la parte frontal del coche. Enseguida nos vimos rodeados de 50 granjeros egipcios que no sabíamos de dónde habían salido, no entendíamos nada, nadie hablaba



“DEBERÍAMOS SER CAPACES DE MONTAR UNA GRÚA Y DAR SERVICIO EN CUALQUIER PARTE DEL MUNDO COMO SI ESTUVIÉRAMOS EN GIPUZKOA”.



inglés, y menos aún castellano; no sabíamos qué iba a pasar con nosotros. Nos hicieron sacar las maletas del coche y tuvimos que esperar allí, al pie de la carretera, estrecha y con poca iluminación rodeados de cultivos.

Afortunadamente, el motorista salió despedido hacia un lado y pudo salvar la vida, pero Jaka y yo estábamos en el limbo. Tras varias horas de espera, vino otro coche, nos invitó a montarnos y llegamos al hotel a las 11 de la noche, tres horas más tarde de lo previsto y en pleno Ramadán, toda una aventura.

Podríamos contar muchas más anécdotas, pero como te dije, todas están ligadas a imprevistos que nos pasan durante los viajes. Con el tiempo se vuelven anécdotas graciosas, pero en el momento en que suceden, no lo son.



Eduardo González (dcha), protagonista de esta entrevista, junto con su compañero Dimitri Sidorov en plena acción.

I ñ a k i Ramírez

Director de la Unidad de Negocio SERVICE del Grupo GH.

Iñaki Ramírez tiene clara la prioridad de la Unidad de Negocio SERVICE para dar un servicio de calidad y aumentar el valor añadido a las grúas del Grupo GH en cualquier parte del mundo.

Sin embargo, también tiene claro que su unidad de negocio es básica para el desarrollo futuro del conjunto del Grupo GH y, en esta entrevista, nos explica con detalle los retos y ambiciones que enfrenta su unidad de negocio, que exceden las propias grúas de GH. Para alcanzar estos objetivos, la unidad de negocio está inmersa en el desarrollo de nuevos instrumentos de control, gestión y manejo del servicio basados en las nuevas tecnologías y en el concepto "valor" trasladado al cliente.

Iñaki Ramírez nos desgana con renovado ímpetu sus inquietudes y las ideas principales sobre las que se basa su ámbito de gestión y el futuro de su reto profesional: *"Es un placer y una ilusión hacer equipo en esta empresa para entre todos seguir satisfaciendo al cliente"*, recalca con seguridad.

“

ASPIRAMOS A
IMPLANTAR UN
MODELO
SERVICE GLOBAL
Y EFICIENTE.





¿Podrías definirme brevemente el contenido de tu unidad de negocio?

Somos una unidad de negocio dedicada a ofrecer un Servicio de Mantenimiento integral para grúas de cualquier fabricante, llamado GH Global Service, con tres misiones en una:

Dar un servicio de calidad y aumentar el valor añadido a nuestras grúas, fidelizar a los clientes, ya sea de Grúas GH, y estar presente allá donde lo esté el Grupo GH.

En nuestra unidad de negocio actualmente somos 259 personas repartidas en todo el mundo. Y disponemos de un equipo de 10 personas orientadas a dar cobertura a todas las unidades de mercado. Este equipo se llama SERVICIOS CENTRALES, y se caracteriza por una implicación del 100 % y la gran ilusión.

EL PROYECTO “TECSER” SE BASA EN LA APLICACIÓN DE NUEVAS TECNOLOGÍAS.

¿Qué retos principales enfrentas en esta nueva responsabilidad para la unidad de negocio de SERVICE?

Por un lado, está la parte de negocio, que se orienta en establecer un modelo rentable en cada unidad de mercado. Nuestro objetivo es hacer eficiente y rentable el modelo Service en todas las implantaciones existentes y en las futuras.

Por otro lado, está la parte operativa, que se basa en llevar nuestros conocimientos a toda la red de GH en el mundo, implantado nuestros sistemas de trabajo adaptado a las costumbres y diferencias de cada país. Nuestro modelo no es un modelo único, sino que, partiendo de unas bases lógicas y contrastadas, tenemos que ser capaces de adaptarlo a la idiosincrasia de cada

“QUEREMOS QUE NUESTRO NEGOCIO SE ORIENTE HACIA LA RENTABILIDAD EN LAS UNIDADES DE MERCADO, MEJORANDO LA CALIDAD DE SERVICIO HACIA NUESTROS CLIENTES”.

lugar donde queramos implantarlo. Estas implantaciones las estamos haciendo juntamente con cada unidad de mercado correspondiente.

Y por último está la parte técnica. Estamos inmersos en un proyecto técnico innovador y de transformación de nuestro negocio, donde queremos ser referente o por lo menos estar a la altura de los mejores en los nuevos desarrollos de servicio que se están dando en este sector. Internamente le llamamos “Proyecto TECSER” y se basa en la aplicación de nuevas tecnologías y algoritmos al servicio de mantenimiento preventivo, sector en el que somos líderes desde hace años. De esta manera, queremos transformar el concepto de mantenimiento preventivo en mantenimiento predictivo y programado.

Este proyecto nos permitirá ofrecer nuevos servicios con los que adaptarnos a las necesidades de cada cliente y mejorar la productividad de las plantas donde operan nuestras grúas.

En esta fase estamos trabajando conjuntamente con las diferentes unidades de gestión de GH orientadas a las nuevas tecnologías, así como centros tecnológicos y universidades de primer nivel, participando en foros de maquinaria inteligente, industria 4.0 etc.

Respecto al mantenimiento correctivo, el “Proyecto TECSER” nos permitirá reducir tiempos en la diagnosis de averías no programadas, reduciendo en consecuencia el coste económico para nuestros clientes.

Además, mediante TECSER pretendemos convertir un porcentaje importante de averías correctivas en mantenimiento preventivo y programado, lo que hará que reduzcamos las paradas no controladas y mejoremos la productividad de las grúas donde apliquemos esta tecnología.

"TAMBIÉN OFRECEMOS SERVICIOS DE MANTENIMIENTO PARA GRÚAS DE CUALQUIER FABRICANTE".



ATENTOS A LAS OPORTUNIDADES QUE VAYAN SURGIENDO EN EL MUNDO.

¿Qué áreas geográficas te parecen más estratégicas para la unidad de negocio de SERVICE actualmente?

Actualmente, y según nuestra reflexión estratégica de GH, tenemos que optimizar las delegaciones y filiales existentes, mejorarlas y tener un servicio técnico sólido y contrastado. Uno de los objetivos principales es adaptarnos con el personal existente y ampliar la cobertura de nuestros servicios centrales al resto del mundo. Por otro lado, estamos atentos a las oportunidades que vayan surgiendo en el mundo y ampliar de esta forma nuestra presencia de servicio en el mundo. Un ejemplo de presencia y mejora que estamos trabajando actualmente son el Sudeste Asiático, América del Norte y Sudamérica, que son mercados en expansión y en los que consideramos que debemos tener una mayor y mejor presencia.

¿Y qué sectores?

Principalmente en todos los sectores, ya que a nuestra Unidad de Negocio nos interesa los desarrollos del país en su globalidad más que orientarnos en ciertos sectores específicos.

¿Qué dos o tres proyectos concretos de SERVICE destacarías de los últimos doce meses?

Por la parte de negocio y unidad de mercado, destacaría dos proyectos:

El proyecto de optimización de la planta de EE.UU., donde Manu Vázquez, Responsable de Desarrollo de Negocio de la parte internacional está trabajando en optimizar los montajes y el Servicio postventa de la filial.

Y el proyecto de Francia, donde estamos terminando de implantar nuestro sistema para poder, por un lado, obtener datos de una manera sistematizada igual que el resto de las delegaciones nacionales y, a continuación, poder ofrecer al cliente un modelo digitalizado de asistencia y acceso al portal cliente.

En la parte técnica, no podemos dejar de hablar del "Portal Cliente" y de la "AppGS", dos proyectos que ya son una realidad y que forman parte del gran Proyecto TECSER que ya he comentado de manera general anteriormente.

El Portal Cliente lleva implantado en el mercado español varios años y a través de esta web nuestros clientes con contrato pueden disfrutar de la digitalización de las intervenciones, históricos de averías, tanto preventivas como correctivas, acceso a la documentación de su grúa, ofertas, lanzamiento de averías, consulta de contratos, etc.

"TECSER, PORTAL CLIENTE, APP (DIGITALIZACIÓN DE LAS INTERVENCIONES) O LA MATRIZ DE CRITICIDAD SON INNOVACIONES TECNOLÓGICAS QUE QUEREMOS TRASLADAR AL CLIENTE PARA HACERLES MÁS COMPETITIVOS".



**“ESTAREMOS
ALLÍ DONDE
ESTÉ GH”.**

*Planta de GH en Polonia.
La labor de la Unidad de
Negocio SERVICE abarca
todos los procesos,
en cualquier parte del
mundo.*

La AppGS está implantada en Euskadi, Galicia y Casyle y terminaremos de implantarla en el resto de España a finales de 2018.

Se trata de una aplicación de servicio que utilizan nuestros técnicos en sus teléfonos móviles para recoger toda la información de servicio, trabajando directamente online con nuestro ERP y Portal Cliente, de tal manera que Técnico – Cliente y Central de GH compartan la misma información y en tiempo real.

Respecto a la implantación de estos dos proyectos en las filiales del resto del mundo, decir que estamos valorando las prioridades y el grado de madurez de nuestro modelo en cada una de ellas para valorar la dificultad y dimensionar recursos.

Otro proyecto que hemos desarrollado durante estos últimos 12 meses ha sido la MATRIZ DE CRITICIDAD, que también forma parte del “Proyecto TECSER”.

Este proyecto nos permitirá conocer cómo se comportan nuestras grúas y poder tener una base sólida de las averías más críticas y de esta manera orientar el resto de los proyectos, tales como la obtención del mapa de vida de los componentes, monitorización de las partes vitales de las grúas, etc., y así, una vez conocida la vida útil de nuestros componentes,

poder ofrecer al cliente un mantenimiento personalizado, y hecho a medida.

SERVICIO INTEGRAL AL CLIENTE DE UNA MANERA DIGITALIZADA Y MODERNA.

¿Qué desarrollos concretos se plantea tu unidad de negocio para atacar el futuro de un negocio que se plantea como vital?

Como habéis visto en el trascurso de esta entrevista, todos los desarrollos están orientados a implantar un modelo SERVICE rentable, eficiente, global, y con las últimas tecnologías para poder dar un servicio integral al cliente, de una manera digitalizada y moderna en todas las partes del mundo donde esté GH.

¿Cuáles crees que van a ser los sectores más dinámicos en los próximos años para tu unidad de negocio?

Más que orientarnos a sectores específicos, nuestros avances van orientados a tener una buena segmentación de clientes y sectores de todos los ámbitos para poder ofrecer un servicio personalizado. No se puede ofrecer el mismo servicio a un cliente con una planta de alta productividad donde las

grúas tienen un grupo de trabajo alto cuyas paradas pueden ser muy perjudiciales, que a un cliente con una grúa de apoyo. Se trata de la importancia que tiene cada grúa en cada cliente, más que de un sector en concreto.

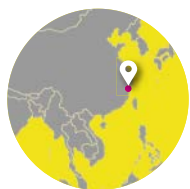
¿Cómo le convencerías a un cliente que el SERVICE de GH es un valor añadido para la gestión de su propio negocio?

La única manera de convencer a un cliente es demostrarlo. Está claro que hay una guerra feroz de precios y es por esto que apostamos por diferenciarnos en la tecnología, pero esto sólo es una mejora que podemos ofrecerle al cliente. Yo me centro en el saber hacer, entender lo que quiere el cliente, darlo todo por atenderle y que se sienta atendido con cercanía.

Actualmente tenemos más de 15.000 grúas con contrato en todo el mundo, que ofrecemos con una amplia variedad de servicios y estamos trabajando en ampliarlos dentro de las nuevas tecnologías que se mueven en el mundo.

Pero lo primero que le diría a un cliente es: experiencia, atención, cercanía y modernización. Es un placer y una ilusión hacer equipo en esta empresa para, entre todos, seguir satisfaciendo al cliente.

1 Doble redundancia en la frenada de elevación.



NOS ADAPTAMOS A LAS NECESIDADES DEL CLIENTE, PARA QUE NUESTRAS GRÚAS CUMPLAN CON LOS REQUISITOS ESTABLECIDOS.

NUESTRA CAPACIDAD

productiva nos permite fabricar una media semanal de 70 grúas puente estándar. Sin embargo, no todos los proyectos de grúa pueden encajarse dentro de nuestros productos estándar.

En estos casos, la UN de Soluciones Especiales estudia y configura las características de la grúa para que se adapte a los requisitos y necesidades del cliente.

Un ejemplo de esta particularización es este carro con doble redundancia en la seguridad de la elevación, desarrollado para la empresa Zhejiang Luhu Automobile, para sus instalaciones de Linhai City, en la provincia de Zhejiang (China).

El carro en cuestión va montado sobre una grúa puente birraíl de 28,5 m de luz y una altura de elevación de 13,7 m. Este carro abierto, que trabaja en grupo M6 y que cuenta con motor Siemems y reductora GHF-4T, tiene instalados 3 frenos en la elevación principal:

- **Servicio en el eje del motor.**
- **Secundario en el eje del motor.**
- **Emergencia en el tambor.**

Dispone también de desbloqueo manual de freno para los motores de dirección y traslación.

Este carro lleva implantado el sistema antibalaceo de la carga. Además, puede trabajar a doble velocidad cuando va en vacío. ■

2 Cuando el trabajo no termina con la fabricación.



PRUEBAS CARGA E IZADO DE LA LOCOMOTORA DE DOS NUEVAS GRÚAS PÓRTICO PARA STADLER VALENCIA.



ESTA EMPRESA, ubicada en la localidad valenciana de Albuxech, cuenta con una importante presencia en el mercado español y también con numerosos contratos a nivel internacional.

Especializada en el diseño y fabricación de locomotoras, trenes urbanos y regionales, Stadler Valencia da empleo a 900 profesionales, de los que casi 200 se dedican a la innovación y al diseño de vehículos ferroviarios.

Desde que Miguel Devís Pérez y José Noguera Chuliá crearan Talleres Devís y Noguera, en diciembre 1897, la actual planta de Stadler ha evolucionado hasta convertirse en uno de los referentes en el diseño y fabricación de material rodante en España.

Esta empresa se mantuvo a la vanguardia cuando comenzó a construir tranvías, locomotoras eléctricas y de

vapor hace más de un siglo, incorporando los modelos diésel a partir de 1959. Durante las décadas de 1960 y 1970, la compañía vendió 300 locomotoras a Renfe y otras 300 fueron vendidas al mercado internacional, lo que supuso el crecimiento y la consolidación de la empresa como uno de los grandes fabricantes ferroviarios europeos. Durante su trayectoria, ha vendido más de 2.000 vehículos en 18 países.

En España, Stadler está presente desde el 1 de enero de 2016 en Valencia. Ese día, Stadler compró a Vossloh el negocio español de locomotoras e integró a una empresa que completa a la perfección la cartera de productos de Stadler Rail, ofreciendo además el acceso a nuevos mercados. Las instalaciones de Valencia, con una superficie de 200.000 m² incluye oficinas, plantas de producción, zonas

de almacenaje y zonas de inspección de vehículos y ensayos.

Íñigo Parra, presidente de Stadler Rail Valencia aseguró en el acto de conmemoración del 120 aniversario celebrado en diciembre del 2017, que *“Esta planta se ha convertido en uno de los grandes referentes industriales de España, en donde hemos sabido aportar un valor añadido a nuestros productos a través de la inversión continua que realizamos en innovación y diseño”*.

Recientemente, la empresa se ha adjudicado diversos contratos de locomotoras tanto en Europa como en Sudamérica, así como de vehículos ligeros trenes-tram para diferentes regiones europeas incluyendo los de la modernización de la Línea 9 de Alicante que conecta Benidorm y Denia.

Para atender la demanda de producción, Stadler Valencia solicitó a GH Cranes dos nuevas grúas pórticos, que se han instalado en el exterior de la nave de Albuxech.

Recientemente se han realizado las pruebas de carga e izado de locomotora, de estas grúas pórticos de 5,1 m. de luz, que están equipadas con polipastos de 2x40 t de capacidad, pudiendo funcionar de manera independiente o sincronizada.

En GH Cranes somos fabricantes integrales de todos nuestros productos. Sin embargo, el trabajo no se centra solo en la fabricación de grúas y polipastos. Nuestro trabajo comienza con el proyecto y finaliza con el servicio de mantenimiento y repuestos, pasando por ingeniería, fabricación, transporte, montaje y puesta en marcha de los productos fabricados. ■

3 Grúa de palanquilla con carro giratorio.



INSTALADA EN SIDENOR, BASAURI, PARA PROCESOS DE ALTO RENDIMIENTO.



GH HA INSTALADO recientemente una grúa puente con carro abierto giratorio de 2 x 20 t / 16 t, que tiene una serie de características que hacen de esta instalación un proyecto especial.

1/

- **Grúas de proceso – grúas de alto rendimiento** diseñadas para trabajar en situaciones extremas, alta temperatura y jornadas continuadas. Este caso en particular es una grúa de palanquilla con carro giratorio, con un útil de imanes para el manipulado de palanquilla en caliente.

2/

- **Grupos de trabajo M7 – M8**, diseño robusto y los mejores materiales para poder completar un equipo de elevación de total garantía. Trabajos continuados y situaciones extremas, ésta en concreto a 80 °C de temperatura ambiente manipulando palanquilla a 600 °C.

3/

- **Velocidades ajustadas** a la necesidad productiva para poder completar los ciclos requeridos que exige el propio proceso.

4/

- **Polipastos auxiliares** para mantenimiento del resto de la instalación. En este caso un gancho de 16 t de capacidad, para realizar trabajos de mantenimiento en planta.



Este puente grúa está instalado en una nave de 26 metros de luz, con alturas de 22 metros de elevación (con un foso). El equipo dispone de un polipasto auxiliar de 16 t para poder realizar trabajos de mantenimiento de las instalaciones (el polipasto está instalado en una estructura tipo ménsula para garantizar los mejores acercamientos de barrido de la nave).

Entre otras particularidades de esta grúa, que trabaja en grupo M7, destacan el sistema de pesaje + células de tracción, limitaciones de zona y maniobra, autómatas de gestión, etc.

Los equipos eléctricos están instalados en una cabina independiente con refrigeración industrial redundante para garantizar poder trabajar en altas temperaturas. ■

4 Transbordador ferroviario para las nuevas instalaciones de CAF en Newport.



LOS TRANSBORDADORES GH DESTACAN POR SU RAPIDEZ, SEGURIDAD Y LA FACILIDAD DE DESPLAZAMIENTO.

CELTIC BUSINESS PARK se encuentra estratégicamente ubicado en la entrada a Gales del Sur, a 12 millas de Cardiff y 30 millas de Bristol. En este enclave urbanístico CAF se ha instalado con una nueva planta para acabado de vehículos ferroviarios y realización de pruebas.

Esta instalación, que entra en funcionamiento en otoño del 2018, cuenta con un terreno de 46.000 m² ampliable, y con una superficie construida de 15.000 m² y dará trabajo a una plantilla aproximada de 250 trabajadores.

La instalación cuenta con un transbordador GH Cranes que da servicio a las naves (tanto las de acabado y pruebas como la de almacén) y a las zonas auxiliares (cabina de pintura, arco de estanqueidad y vías de almacenamiento).

Aunque GH fabrica principalmente grúas puente,

pórticos y polipastos, dentro de su gama de productos también se desarrollan grúas pluma, carretones y también transbordadores ferroviarios para capacidades entre 60 t. y 150 t., utilizados sobre todo en el manejo de trenes en las labores de mantenimiento. Los transbordadores GH destacan por su rapidez, seguridad y la facilidad de desplazamiento.

En el caso de este transbordador para CAF, su capacidad de carga son 80 t y tiene unas dimensiones de 25 m, con 2,5 m adicionales de voladizo a cada lado y plataforma transitable para carretilla.

La inversión de CAF en esta instalación de Newport es superior a 35 M€ y cuenta, además de este transbordador GH, con otros equipos para las labores de producción, como grúas, cabina de pintura y arco de estanqueidad. ■



NE- WS

5 GH ingresa como miembro de pleno derecho en la Asociación Americana de Fabricantes de Grúas (CMAA).

ESTE MES DE OCTUBRE RECIBIMOS LA COMUNICACIÓN OFICIAL DEL INGRESO DE GH COMO MIEMBRO DE LA ASOCIACIÓN AMERICANA DE FABRICANTES DE GRÚAS (CMAA).



CMAA[®]
CRANE MANUFACTURERS
ASSOCIATION OF AMERICA, INC.



ESTA NOTICIA es un importante impulso para nuestra marca porque supone ser reconocidos por esta Asociación como un fabricante de pleno derecho con capacidad para obtener información sobre el sector, poder influir en la regulación del mismo y, por supuesto, aportar nuestra experiencia en la configuración de la política de seguridad, control y elaboración de las normas que regulan al mundo de la elevación.

Pertenecer a la CMAA no es solo un impulso a nuestra marca en el mercado americano. Es un reconocimiento que supone un fuerte estímulo para nuestra expansión internacional.

Ahora no solo podremos participar en el "Club de la elevación", también deberemos tener una actitud proactiva para que nuestras ideas se vayan introduciendo en esta Asociación, y eso deberá requerir un importante trabajo de personas de la organización de GH que cubren las áreas de trabajo de la CMAA como:

- **Ingeniería Mecánica (componentes)**
- **Ingeniería Estructural (vigas, columnas y caminos de rodadura)**
- **Ingeniería Eléctrica**
- **Servicio**
- **Marketing / Administración.**

Si tuviéramos que hacer un símil deportivo para ilustrar este gran paso en nuestra presencia en el mercado americano, podríamos decir que ahora que hemos ascendido a Primera división, deberemos luchar para estar en los puestos cabeceros.

LA GRÚA 111.111 YA ESTÁ OPERATIVA EN LAS INSTALACIONES DEL GRUPO OCCIDENTE S.A. DE C.V. EN JALISCO, MEXICO.

CON ESTA NUEVA GRÚA
EL GRUPO OCCIDENTE S.A.
DE C.V. DISPONE YA DE 6
GRÚAS DE LA MARCA GH.



Esta empresa dinámica reúne a profesionales experimentados que siguen con apego a las mejores prácticas, motivados siempre por el servicio al cliente. Grupo Occidente S.A. de C.V. nace en octubre de 1989 en Toluca Estado de México y está dedicada a la elaboración de perfiles para uso industrial, arquitectónico y automotriz a través del proceso de extrusión.

En febrero de 2017, el grupo formado por dos divisiones, comercial y manufacturera, expande sus operaciones con la apertura de una planta de extrusión y lacado de perfiles y el área comercial integrada por una red de 30 sucursales con presencia en Jalisco, Aguascalientes, Guanajuato, Querétaro, Estado de México y Michoacán. Recientemente ha instalado su nueva nave en el Parque Logístico de Acatlán de Juárez (Jalisco).

En esta nueva nave, que está pegada a las otras naves de la empresa, se ha montado la grúa 111.111 fabricada por GH México.

Se trata de una grúa puente monoviga con polipasto GHB11 de 6,3 t de capacidad y luz de 25,47 m.

Algunas de las características de esta grúa puente son:

- **Variador de elevación, dirección y traslación.**
- **Limitación de zona con shunt para aproximación.**
- **Línea blindada VAHLE KBH, 80 A de 127 m.**

Desde las instalaciones de Salvatore en Beasain (España) se ha suministrado este kit a la filial de GH México, quien se ha encargado del proceso de fabricación de la viga y del montaje completo de la grúa en las instalaciones del cliente.

PATRIMONIO DEL UNIVERSO GH.

La historia de las empresas se escribe basada en los hechos relevantes que marcan su trayectoria, las fechas que jalonan el relato temporal de los retos conseguidos, y las personas que hacen e hicieron posible que seamos algo más que un conjunto de productos o unas cifras frías y anónimas.

Lo que tantos trabajadores han dado y dan por que el edificio de **GH** siga ocupando un lugar en el mundo, son el único patrimonio del que podamos presumir en el futuro. Y son los que nos proporcionan el presente.

Joxi Azurmendi es a **GH** lo que el huevo fue a la gallina. Casi tres décadas de su vida le han hecho parte del conjunto de los estándares que nos definen como empresa: dedicación, constancia, responsabilidad, profesionalidad, empuje y la justa dosis de vehemencia para lidiar en el difícil ruedo de las relaciones humanas.

A través de Joxi queremos dar nuestro reconocimiento y respeto para todos aquellos que también dieron su vida laboral por nuestra empresa.

Siempre dispuesto, siempre ocupado, siempre **GH**, siempre una pieza indispensable de un trabajo en equipo que él aglutina y argamasa.

GH no sería nada sin la historia ligada de las personas que lo han hecho posible. Joxi es testigo privilegiado de la historia pura de **GH**.

En la era digital que ha transformado a las empresas y que nos ha permitido transitar de la edad media a la modernidad, él fue el elegido como el pionero del cambio: la primera dirección de correo electrónico que se puso en marcha en **GH** fue la que llevaba su nombre; el primer prototipo de teléfono móvil con el que empezó todo, también fue el suyo. Y así tantas otras cosas...

Cuando tú vas, él viene de allí y nunca faltará a la cita con su grito de guerra:

Aupa Ekipo!!!

