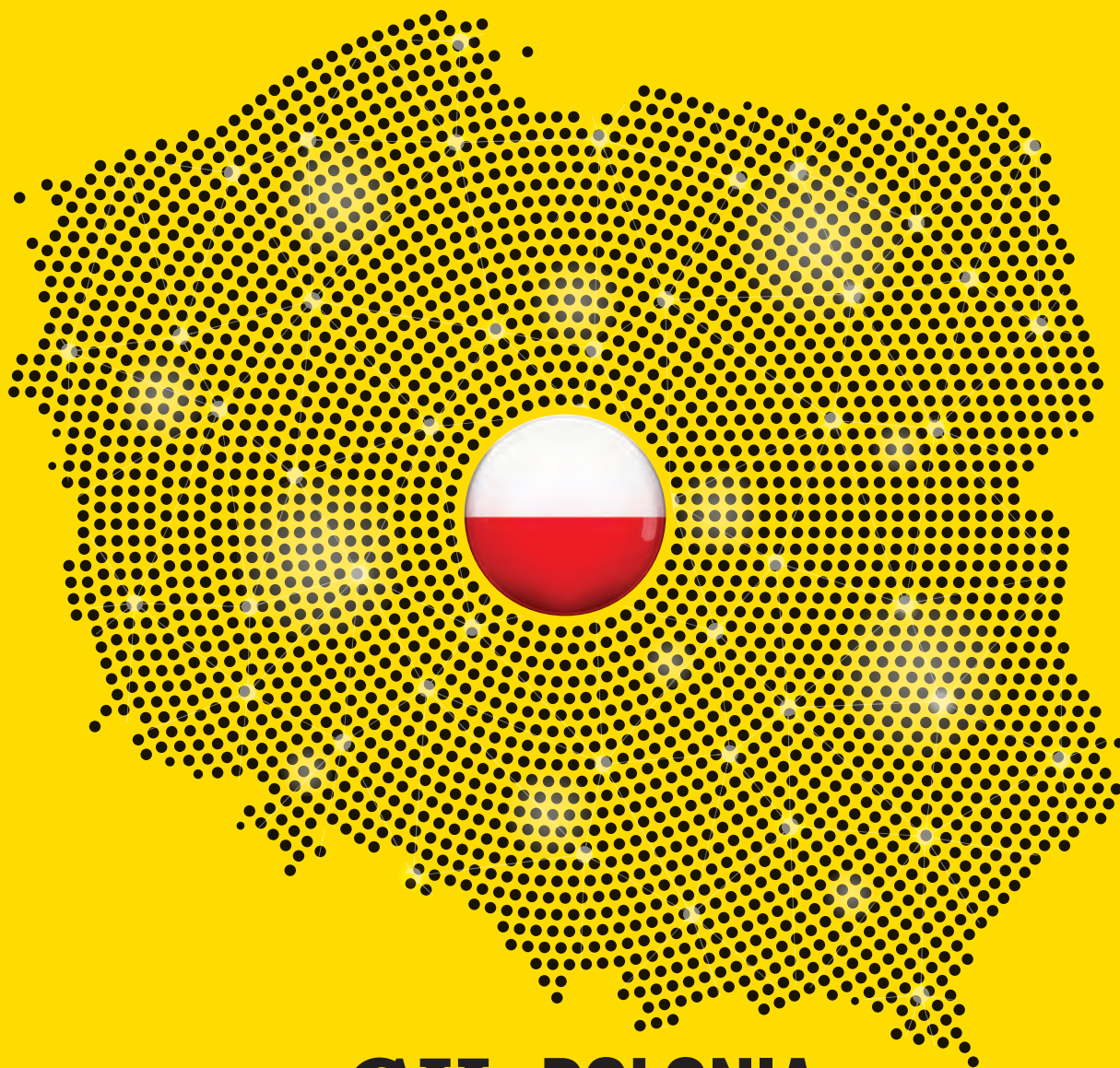


GH'NEWS

ENERO
2023

Nº 22



▪ GH ▪ POLONIA

20 años en el corazón de Europa

POLONIA ENCRUCIJADA EN EL CORAZÓN DE EUROPA / HISTORIA DE UNA IMPLANTACIÓN

EWELINA KLIZNER Gerente de GH POLONIA / MARCIN CISZKIEWICZ Director de Producción GH POLONIA

GH REALTIME LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL DEL MANTENIMIENTO INDUSTRIAL

ÚLTIMOS PROYECTOS / INNOVACIÓN: **PÓRTICO AUTOMOTOR ELÉCTRICO** / **IÑAKI MAIZ** CEO de Ikusi

04 POLONIA

p.4

ENCRUCIJADA EN EL
CORAZÓN DE EUROPA

p.6

HISTORIA DE UNA IMPLANTACIÓN

p.10

ENTREVISTA

EWELINA KLIZNER

Gerente de GH POLONIA

p.14

ENTREVISTA

MARCIN CISZKIEWICZ

Director de producción de GH POLONIA

16 GH REALTIME

p.16

LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL DEL
MANTENIMIENTO INDUSTRIAL

Manu Vázquez Torío

p.19

- Cliente: GRI TOWERS GALICIA

- EQUIPO: ASIER MUJIKA Y YOSU EZPELETA

20 ÚLTIMOS PROYECTOS

22 INNOVACIÓN PÓRTICO AUTOMOTOR ELÉCTRICO

ENTREVISTA

24 IÑAKI MAIZ

CEO de Ikusi



INNOVACIÓN, INTERNACIONALIZACIÓN Y REAFIRMACIÓN DE NUESTROS VALORES COMO FABRICANTES

Jose Antonio Guerra
CEO del Grupo GH

Desde 2008 no hemos podido sentarnos tranquilamente a reflexionar y planificar el medio-largo plazo.

Primero fue la crisis financiera tras la caída de Lehman Brothers en 2008, luego el Brexit que desestabilizó Europa.

Sin apenas tiempo de digerir la vorágine de acontecimientos, el COVID-19 nos dejó en shock por la incapacidad de encontrar respuestas racionales ante lo desconocido.

El colapso del canal de Suez con un barco atravesado puso de manifiesto el bloqueo del comercio, comenzaron los problemas de suministro con la ruptura de la cadena de suministro y demostró la debilidad de nuestro sistema global de logística.

El alza silenciosa de los precios de las materias primas que ya asomaba a comienzos de 2022 golpeó la economía con una inflación galopante y ahora, con la guerra de Ucrania, todo parece que está en cuestión y que el panorama se puede complicar aún más con la restricción del crédito y el encarecimiento del dinero.

Las empresas no tenemos tregua. Llevamos doce años sorteando las dificultades.

Ante este panorama, ¿qué podemos hacer?

Nosotros hemos apostado por la innovación en nuestra oferta de servicios y productos. La innovación viaja muy bien y es un valor seguro en el medio y el largo plazo.

También hemos reafirmado nuestra apuesta por la mejora continua en los productos que fabricamos. Queremos trasladar al cliente un producto fiable, competitivo y con altas prestaciones.

**QUEREMOS TRASLADAR
AL CLIENTE UN
PRODUCTO FIABLE,
COMPETITIVO Y CON ALTAS
PRESTACIONES.**

Finalmente, hemos redoblado la apuesta por la internacionalización, consolidando nuestras implantaciones, como único camino para resistir los embates de una situación tan inestable.

Por ello, os presento este número en el que se habla de nuestra nueva oferta de servicios *GH REALTIME*, basado en la gestión de los datos, la innovación y la oferta de

servicios más acorde a los intereses de nuestros clientes, cada vez más globalizados.

También es un número especial sobre Polonia y nuestra filial productiva allí, que iniciamos en 2003.

Polonia fue una apuesta de nuestra expansión hacia el este de Europa en los momentos de la ampliación europea. Ahora, Polonia es el país más próximo a la guerra de Ucrania que tiene que lidiar con los impactos más cercanos de las consecuencias de este lastimoso conflicto en el corazón de Europa.

En este número también se recogen los proyectos más importantes que hemos realizado en los últimos meses, fruto de nuestra globalización.

Finalmente, Iñaki Maiz nos ofrece en una interesante entrevista el punto de vista de una empresa como Ikusi, que ha sido un ejemplo de innovación y adaptación a los cambios.





La República de Polonia es un país de Europa central, uno de los veintisiete estados soberanos que forman la Unión Europea, constituido en Estado democrático de derecho y cuya forma de gobierno es la república parlamentaria. Su territorio, con capital en Varsovia, tiene una extensión de 312 696 km² (España tiene una extensión de 500 000 km²).

Se trata de un estado unitario con 16 subdivisiones o regiones. Al norte limita con el mar Báltico. Esa misma zona norte comprende parte de la gran llanura europea. El área meridional abarca el territorio montañoso de los Sudetes, los Cárpatos y la sierra de Santa Cruz. Aunque la capital y ciudad más poblada es Varsovia, el centro académico-cultural se encuentra en la segunda ciudad más grande, Cracovia.

Polonia comparte el mar Báltico con países como Dinamarca y Suecia. Además, limita con el óblast de Kaliningrado, un enclave de Rusia. Al noreste limita con Lituania, al este con Bielorrusia, al sureste con Ucrania, al sur con la República Checa y Eslovaquia, y al oeste con Alemania.

POLONIA.

Encrucijada en el corazón de Europa.





Se suele considerar que la nación se fundó con la adopción del catolicismo por su monarca Miecislao I en el año 966, cuando su territorio era similar al de la Polonia moderna. El Reino de Polonia se formó en 1025, y en 1569 cimentó una larga asociación con el Gran Ducado de Lituania al firmar la Unión de Lublin, mediante la cual se erigió la Mancomunidad Polaco-Lituana. La Mancomunidad colapsó en 1795, y el territorio polaco se repartió entre Rusia, Prusia y Austria. Polonia recobró su independencia tras la Primera Guerra Mundial como la Segunda República Polaca, pero fue ocupada por la Alemania nazi y la Unión Soviética al estallar la Segunda Guerra Mundial en septiembre de 1939. En 1944 se formó un gobierno provisional polaco. Después de un período de conflictos, referéndums y elecciones, el país se convirtió en un estado satélite de la Unión Soviética, dando paso a la República de Polonia en 1952. Durante las revoluciones de 1989, el gobierno marxista-leninista de Polonia fue derrocado, y el país adoptó una nueva constitución que se establece como una democracia bajo el nombre República de Polonia, también conocida como Tercera República Polaca.

■ **UBICADA ENTRE LAS CULTURAS DE EUROPA ORIENTAL Y OCCIDENTAL, Y FORJADA POR UNA HISTORIA INESTABLE, POLONIA CUENTA CON NUMEROSOS MONUMENTOS HISTÓRICOS, 17 DE LOS CUALES ESTÁN CONSIDERADOS PATRIMONIO DE LA HUMANIDAD POR LA UNESCO.**

■

La planta de GH de Polonia (foto derecha) se ubica en Klobuck, en la Baja Silesia. La capital de la región es Breslavia [izquierda] cuyo centro histórico fue declarado Patrimonio Unesco de la Humanidad.

QUINTA ECONOMÍA DE LA UE

Polonia es la quinta economía más grande (PIB) y una de las más dinámicas de la Unión Europea. Alcanza también un nivel muy alto en el índice de desarrollo humano. Además, la Bolsa de Varsovia es la mayor y más importante de Europa central y oriental. Ocupa un lugar alto en educación, seguridad y libertad económica. Cuenta con un buen sistema educativo en Europa, para situarse entre los países más educados. El país ofrece educación universitaria gratuita, seguridad social financiada por el Estado y un sistema universal de atención de la salud para todos los ciudadanos. Ubicada entre las culturas de Europa oriental y occidental y forjada por una historia inestable, Polonia cuenta con numerosos monumentos históricos y 17 Patrimonios de la Humanidad de la UNESCO. Cada año recibe la visita de 19,6 millones de turistas (datos de 2018), lo que le convierte en el decimosexto país más visitado del planeta.

·GH· POLONIA

LA EXPANSIÓN HACIA EL ESTE EN BUSCA DE NUEVAS OPORTUNIDADES EN LA AMPLIACIÓN DE EUROPA.

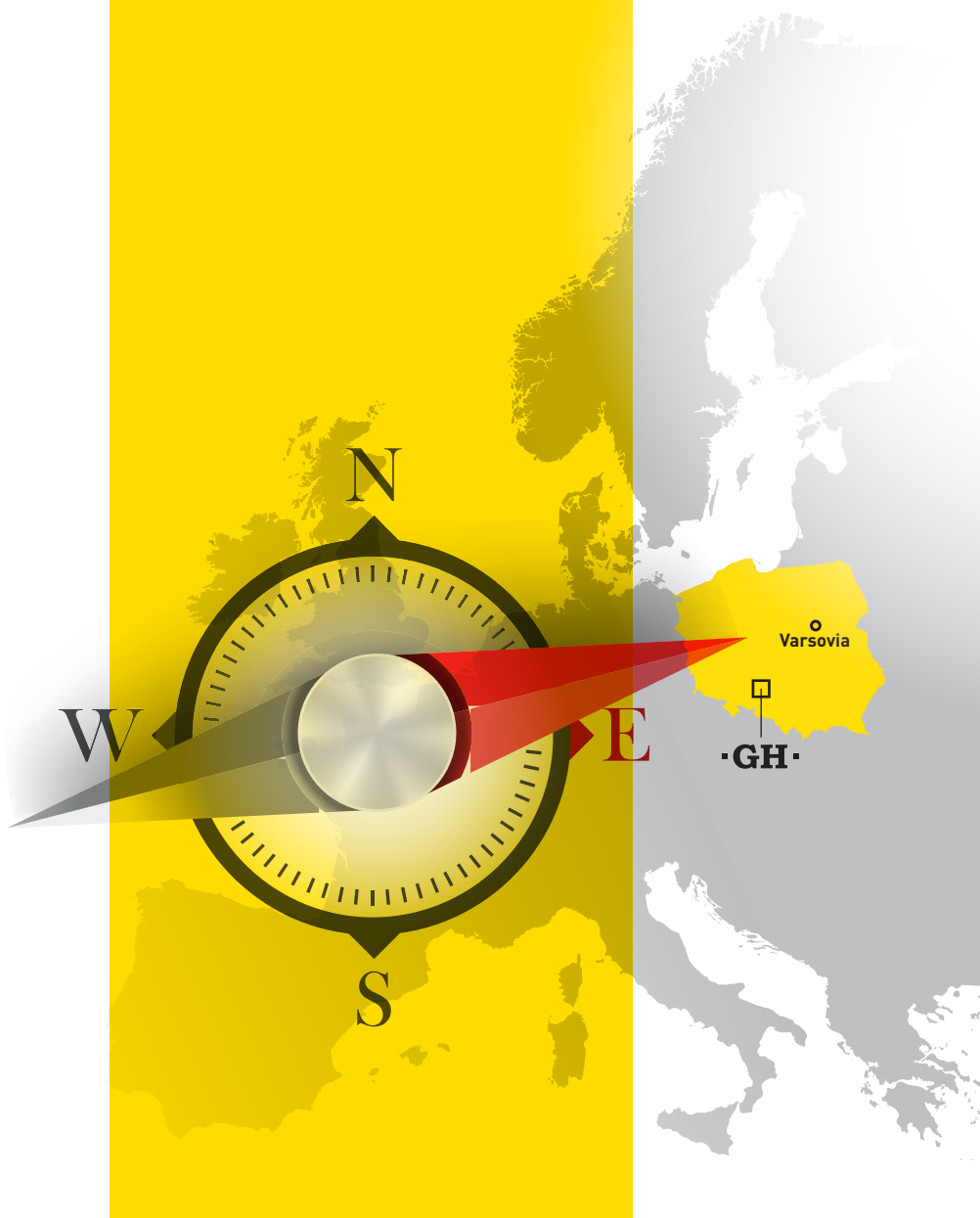
En 2003 comenzó la aventura de GH en la nación más golpeada por la historia reciente.

En 2003, GH ya había dado sus primeros pasos en su expansión internacional. De forma incipiente, sus incursiones en Francia, Portugal, México y Brasil apenas comenzaban a perfilar el diseño de una nueva empresa consciente de que el mercado nacional no podía ser el soporte del desarrollo futuro.

Había estructuras comerciales en muchos países que se habían desarrollado en la década de los 90. Pero eran empresas que representaban a GH en los mercados de exportación, y que empezaban a dar sus frutos.

Y así pasó en Polonia. Teníamos allí a una empresa que nos representaba: INTERTECH.

La empresa estaba liderada por un polaco un tanto especial que representaba a la perfección los valores de la vieja Polonia: sobriedad, espíritu de sacrificio, discreción y desconfianza (no debemos olvidar que Polonia ha sido la nación más golpeada por los conflictos bélicos y tierra arrasada primero por los alemanes y luego por Rusia en dos ocasiones).



SE UNIERON LAS NECESIDADES DE GH CON EL AMBIENTE ECONÓMICO GENERAL DE CIERTA EUFORIA POR LA INCORPORACIÓN DE LOS NUEVOS PAÍSES A UN MERCADO EUROPEO QUE SE SE EXPANDÍA.



2003

2006

LA VIEJA EUROPA SE EXPANDE POR EL ESTE Y GH DEBIA ESTAR AHÍ

Todo esto coincidió con la construcción del sueño de la vieja Europa unida, que también asomaba con fuerza con la integración en el mercado común de los países de Europa del Este que estuvieron cinco décadas bajo el dominio de la extinta Unión Soviética.

Se unieron las necesidades visionarias de los gestores de GH en Beasain con el ambiente económico general de cierta euforia por la incorporación de los nuevos países a un mercado europeo que se agrandaba y se expandía.

Se prometían inversiones con fondos europeos que se trasladarían a los nuevos países para modernizar sus infraestructuras y acelerar su crecimiento para adaptarse a los estándares europeos. En España pasó lo mismo en los ochenta con la ingente entrada de fondos europeos (fondos de cohesión), que le dieron un impulso decisivo a la modernización de su economía.

Y allí estaba GH, como siempre: fiel a la cita.

INTERTECH PRIMERA PARTE

Los primeros pasos de esta estrategia de GH los dieron un casi imberbe **Lander Gibelalde**, que entonces comenzaba su carrera en el mundo de la empresa, acompañado por un consultor de esos que en GH se han convertido en una especie de segunda piel.

En el verano de 2003 se llegó a un acuerdo por el que GH adquiriría el 51 % de la empresa, una comercializadora con sede en un pueblecito pequeño pero precioso, en el extremo este del corredor de la Baja Silesia: Olesno.

Su sede estaba en una casa solariega en la mitad del pueblo, en un entorno tranquilo y bucólico en cierto modo.

GH había dado el primer paso y el proyecto comenzó a desarrollarse, esperando a que los fondos europeos nos pusieran en la ola buena del despegue.

Los fondos no llegaban tan fluidamente como se esperaba y Polonia tenía una integración de primer nivel en Europa, la relativa a las reglas del mercado común, pero mantenía su propia moneda y su propio banco central.

La penetración de GH continuaba de manera lenta, pero constante en el mercado, aunque nuestra presencia era comercial y no podíamos acceder a los grandes clientes y proyectos.

INTERTECH SEGUNDA PARTE

En 2004 GH pensó que este paso era todavía insuficiente y que había que plantearse una implantación productiva seria si se quería abordar con garantías el mercado. **Irek** (Ireneusz Niedzielski, que así se llamaba el propietario de INTERTECH por aquel entonces), recibió el encargo de buscarnos varias alternativas para poder producir en Polonia.

La gran tradición de Polonia en la industria metalúrgica y siderúrgica en el pasado (cuando pertenecía al bloque soviético), dejó muchas instalaciones abandonadas y en desuso con la quiebra de sus empresas y el cese de su actividad.

En aquella época, **Vicente Guerra** era el encargado de validar y auditar las capacidades de las oportunidades que Irek nos presentó. La que más le gustó fue un terreno de cinco hectáreas en donde había estado trabajando una empresa metalúrgica de hornos para el mercado alemán que quebró. La ubicación era muy buena, paralela a la carretera de salida de Klobuck, cerca de la ciudad más católica de Europa, Czestochowa y, de una de las ciudades más industrializadas del país: Katowice.

El terreno tenía dos naves, una de hormigón en el interior y otra que corría paralela a la carretera con una gran cristalera y una estructura ligera. Estaba claro que el terreno era el adecuado y que la nave de hormigón respondía a nuestros requisitos mínimos

para iniciar nuestra producción de vigas. Hubo que esperar a que la quiebra se consumara y que el terreno quedara libre de cargas para que GH realizara la inversión, y así se hizo con la ayuda inestimable de la **Sra. Danuta**, la anterior gerente de la empresa en la que se ubicaba el terreno.

Vicente hizo una auditoría particular, con sus métodos y sus cálculos "in situ" de las capacidades de la nave y sus características. Solo cabe decir que todos los polacos que asistieron a sus métodos de auditoría no habían visto a un señor de su edad tan valiente, audaz y testarudo porque se encaramaba en los carriles y en las grúas como si fuera un trapecista sin red.

Vicente aprobó la operación y así comenzó la segunda etapa de INTERTECH.

Pero esta inversión trajo consigo problemas de relación con nuestro socio porque él no podía asumir la inversión y tampoco quería reducir su participación en la empresa, por lo que entramos en una etapa turbulenta que puso a prueba la capacidad de resistencia polaca, alimentada por la desconfianza secular de su ADN.

En 2005 todo casi acaba en los tribunales, pero finalmente en el límite de la resistencia de ambas partes, se llegó a un acuerdo "in extremis" por el que GH se hacía con el 100 % de la propiedad de la empresa.

Fueron momentos que pusieron a prueba la resiliencia de todos, pero en GH lo teníamos claro: seguir adelante, que es el espíritu que nos ha traído hasta aquí.

Anna Maciejewska (una becaria del Gobierno Vasco) nos brindó una ayuda excepcional en esta etapa, siendo una persona fundamental para salvar la situación.

En favor de nuestro socio temporal, tenemos que decir que cuando tomamos posesión de la empresa, y en un ejercicio inédito de honestidad, Irek había dejado las cuentas de INTERTECH con todos los saldos incólumes.



A pesar de una coyuntura muy adversa, la planta de Klobuck sigue ofreciendo el mejor servicio a cliente de Europa central y del este.

DE INTERTECH A GH POLONIA

Fue un buen inicio de **Carlos Aguirre** como primer gerente expatriado de la central. Era junio de 2006.

La sorpresa de las cuentas fue casi la única buena noticia de Carlos cuando asumió el reto de poner a GH en Polonia a la altura de las expectativas, tanto internas (crecimiento de nuestras operaciones con clientes españoles que llegaban al mercado, y con clientes polacos), como externas (las expectativas de la llegada de unos fondos que nunca se materializaban).

Carlos tuvo que reorganizar las capacidades productivas y adaptarlas a los métodos de GH. Además, tuvo que desarrollar una red comercial para cubrir todos los puntos más industriales

del país y finalmente tuvo que luchar con la idiosincrasia polaca, que en muchas ocasiones era casi el único y principal problema.

Carlos cumplió la primera etapa y estabilizó la nave consiguiendo nuevos pedidos y desarrollando proyectos muy complejos.

Después le sustituyó **Aloña Barrutia**, que siguió enfrentando los problemas endémicos de toda nuestra trayectoria, pero situó a GH en el mapa y convirtió a nuestra marca en una referencia de reconocido prestigio en el conjunto del sector de elevación.

Aloña inició también la expansión de nuestras actividades a los países limítrofes para dar más estabilidad a la implantación productiva, que hace casi 20 años iniciamos en el país con la compra del 51 % de una pequeña empresa de



comercialización de grúas y componentes de elevación en Olesno: INTERTECH.

Ahora, **Ewelina Klizner-Ciszkiewicz**, que se formó en el propio desarrollo de GH en Polonia, ha asumido desde noviembre de 2015 la dirección de la empresa reforzando todos los puntos que sus antecesores dejaron apuntalados y perfilados.

Ewelina tiene un bonito reto por delante. Los fondos europeos nunca llegaron en la abundancia que se prometieron. Polonia es un socio todavía un poco díscolo en el cumplimiento de las exigencias del club europeo y a eso se une su tortuosa historia de sufrimiento por las contiendas bélicas del siglo XX, a lo que se añade la inquietud de ser el país que tiene a sus puertas una cruel guerra. Pero como decíamos, la capacidad de resistencia del pueblo polaco no es ninguna leyenda y tiene total justificación.

**EN GH LO TENÍAMOS CLARO:
SEGUIR ADELANTE, QUE ES
EL ESPÍRITU QUE NOS HA
TRAÍDO HASTA AQUÍ.**



·GH· POLONIA

Ewelina Klizner

Gerente de GH POLONIA

Es gerente de GH Polonia desde noviembre de 2015 y está convencida de la capacidad de adaptación del Grupo GH a los retos planteados, a pesar de tener la guerra tan cerca.

La guerra tan cerca de las fronteras de Polonia está haciendo mella en Ewelina, y eso que ella es una de las personas más animosas para enfrentar los problemas del día, proponer soluciones a las dificultades y encontrar siempre una salida creativa a cada situación que nos enfrenta a nuestros propios retos.

Sin embargo, esta guerra tan cerca de "su casa", una de las situaciones más complicadas de su vida, está poniendo a prueba su resiliencia. ***"Ojalá podamos volver pronto a las visitas en la central y en la filial porque nada nos une más que la comunicación directa y los viajes comunes"***.

Sus aportaciones en esta entrevista nos dibujan a la Ewelina más reflexiva, pero también a la gerente de GH Polonia que nunca ha rehuído ningún reto.



“
TODO ESTO ES
UN GOLPE MUY
DOLOROSO.”

■
**«LAS CONSECUENCIAS
NO SON FÁCILES DE
CALCULAR, PERO
TENDRÁN UN IMPACTO Y
NO SÓLO EN POLONIA»**

■
**«NO ES FÁCIL DORMIR
CUANDO CERCA DE
TUS FRONTERAS
SE PRODUCEN LOS
COMBATES»**

■
-En primer lugar, Ewelina, ¿cómo está la situación del país con una guerra en Ucrania que está a las puertas de vuestras fronteras?

La situación actual es bastante tensa. Durante las primeras semanas del ataque, Polonia asumió a más de 4 000 000 desplazados, dándoles un sitio seguro donde poder subsistir durante los primeros 4 meses. Ahora, desde julio estamos viendo un movimiento contrario de los que quieren volver a sus casas. También notamos los primeros pasos en el camino de la reconstrucción de Ucrania. La situación en sí causó mucha incertidumbre al comienzo y ahora está agudizando los problemas de acceso a las cadenas de suministro de materiales. Las consecuencias a largo plazo no son fáciles de calcular, pero tendrán un impacto, no solo en Polonia, sino también en otros países de Europa central y oriental. Sufrirán dificultades de acceso y el alza de precios de las materias primas. Es un golpe doloroso.

INQUIETUD POR EL FUTURO

- ¿Os está afectando este conflicto a nivel personal y de estado de ánimo en general, al ver los combates tan cerca de vuestras vidas?

Esta situación tenía y sigue teniendo una



Ewelina Klizner-Ciszkiewicz asume desde 2015 la dirección de la planta de GH en Polonia.

influencia en la sensación de seguridad de cada uno. No es muy fácil dormir cuando se producen combates cerca de las fronteras de tu país. Tampoco ayuda que los agresores posean armas nucleares. En realidad, para no darle demasiadas vueltas a esta espiral, nos centramos en nuestro trabajo para seguir realizándolo lo mejor posible. La vida sigue, aunque se nota mucha inquietud sobre nuestro futuro.

-¿Cómo está incidiendo la guerra en la economía de Polonia y los países limítrofes?

Las consecuencias de la pandemia de COVID-19 ya estaban bastante presentes. Esta guerra está causando una avalancha de problemas más fuerte todavía para Polonia y sus vecinos. La inflación desbocada, los serios problemas de suministro y el acceso limitado a las materias primas son algunas de las consecuencias de nuestra realidad diaria. La situación es tensa y afloran conflictos a nivel de comunicación interpersonal, lo que también afecta a la colaboración "partnership" en nuestro negocio y los negocios de nuestros clientes. Esa crisis nos muestra la naturaleza de los seres humanos y nos enseña cómo somos capaces de adaptarnos a las condiciones en las que vivimos.

■
**«QUEREMOS RETOMAR
LOS PLANES QUE TENÍAMOS
ANTES DE LA PANDEMIA»**



■
«ES MOMENTO DE PLANTAR SEMILLAS EN LOS PAISES DE LA REGIÓN»

■
«TENEMOS 2000 GRÚAS INSTALADAS EN POLONIA FUNCIONANDO EN MUY BUENAS CONDICIONES»



Planta de Gestamp en Polonia, uno de los primeros proyectos de GH en Polonia.

UNA PRUEBA DE NUESTRA FORTALEZA

-¿Cómo catalogarías la situación de GH dentro de este contexto tan complicado?

GH es un grupo con pilares sólidos basados en la fuerza de sus trabajadores y las relaciones con sus clientes. Vivimos en tiempos de crisis y estas relaciones ponen en valor esos pilares mucho más, porque ayudan a llevar el trabajo adelante y buscar soluciones en común, frente a todos los problemas que nos encontramos. Es una prueba de nuestra fortaleza. Si queremos salir de la crisis más fuertes, tendremos que demostrar nuestra capacidad de adaptación.

-¿Cómo ves el futuro de nuestro proyecto a cinco años vista?

El proyecto de GH en Europa central y oriental tiene un gran historial de desarrollo. Cada año entran al mercado más grúas para crear un parque cada vez más amplio. Después de los 19 años de presencia en el mercado, GH tiene instaladas casi 2000 grúas. Todas estas grúas siguen funcionando en buenas condiciones. El plan para los próximos cinco años es seguir comercializando más equipos estándares, especiales y sobre todo, marcar con más fuerza nuestra presencia en servicios de

máquinas en los lugares de trabajo de nuestros clientes. El objetivo general es fomentar la confianza de nuestros clientes en servicio del fabricante, sobre todo en estos tiempos de digitalización. La forma de servicio en el futuro se basará más en el análisis big data y en la capacidad de mejorar la prevención. Con estas herramientas en nuestras manos, mejoraremos nuestras relaciones con los clientes y ofreceremos un servicio preventivo adecuado. Esto ayudará a desarrollar el negocio del cliente y fomentar la confianza en nuestra organización a un nivel adecuado al siglo XXI.

CADA DOCE SEMANAS PARECE QUE VIVES OTRA REALIDAD

- ¿Qué retos principales tienes planteados en la filial a corto y medio plazo?

Lo más importante es seguir centrándonos en la propia organización y la flexibilidad respecto a los cambios en nuestro entorno. Durante los últimos tres años, el panorama ha cambiado a un ritmo tan dinámico, que cada doce semanas parece que vivimos en otra realidad. Esto requiere una dinámica de tomar decisiones en el momento. Para que los responsables de todos los niveles organizativos puedan seguir este ritmo, hemos elaborado un plan de formación apoyado por las herramientas informáticas adecuadas. Nuestro plan estratégico a largo plazo consiste en dar continuidad al desarrollo de la empresa con un crecimiento del 25%. Queremos cumplir este plan fijándonos retos anuales. Nuestros objetivos de 2022 eran reforzar nuestra presencia en las ofertas, mejorar la conversión de la oferta en pedido y montar un buen equipo de servicio de ventas para acercarnos a los clientes. Estamos midiendo nuestro progreso en la materialización de estos objetivos. A ver con qué resultado cerramos el año 2022... A cruzar los dedos.

- ¿Cómo ves a GH en el mercado en el que trabajas: Polonia, Chequia, Hungría...?

GH está considerado como un socio comercial fiable y estable. Los clientes que han comprado nuestras máquinas tienen una buena opinión sobre la calidad de

nuestros equipos, pero también sobre la organización y el servicio que ofrecemos. Las recomendaciones más importantes que recibimos en el mercado proceden de nuestros clientes. Nuestra presencia está muy reconocida sobre todo en mercado local, es decir, Polonia. En Chequia, Eslovaquia y Hungría, tenemos equipos instalados, pero el camino en estos mercados está todavía en la fase inicial. En esos países, ahora nos centramos en proporcionar información sobre GH, acciones comerciales puntuales y visitas a potenciales clientes en diferentes segmentos de mercado. Estamos plantando las semillas.

PROYECTO EN LAS INCINERADORAS

- ¿Cuáles son los principales casos de éxito que podrías citar brevemente en los últimos dos ejercicios, tan complicados por la pandemia primero, y por la guerra en este último año?

Un éxito muy significativo ha sido terminar la instalación en la quinta incineradora que realizó GH en esta parte de Europa, y firmar el siguiente contrato para la sexta. Aloña Barrutia (Gerente de GH Polonia entre 2010 y

2015) y nuestro socio comercial Jacek Januszkiewicz iniciaron el proyecto de las incineradoras en 2012. Durante estos 10 años hemos adquirido una experiencia importante para adecuar el producto a las necesidades de diferentes tecnologías en distintas incineradoras. Eso nos ha llevado a materializar contratos con Budimex, POSCO, Termomecánica y Mostostal Warszawa, las empresas más importantes de nuestro mercado.

- ¿Consideras que la filial está lo suficientemente asentada como para abordar nuevos proyectos o desarrollos dentro del mercado polaco?

Desde el punto de vista de la capacidad de la organización, el personal contratado y la cualificación de los trabajadores, sí.

Desde el punto de vista de la producción, hemos aprovechado al máximo la línea tecnológica que tenemos disponible. En realidad, si queremos seguir desarrollando nuestras capacidades de

producción, tenemos que invertir en la propia fábrica.

En 2019 habíamos elaborado un plan de inversión en mejoras tecnológicas y en una nueva fábrica. La pandemia nos trastocó los planes. Después de todos los cambios que ha sufrido el mercado, hemos verificado el plan de 2019 y hemos actualizado los factores incluidos en 2019. Los años 2022 y 2023 son el momento adecuado para tomar decisiones junto con el Consejo del Grupo GH para establecer la forma en la cual desarrollaremos nuestra presencia aquí.

-¿Qué te gustaría proponer para mejorar las relaciones entre la filial y la central?

Me gustaría volver a los buenos hábitos que teníamos antes del COVID-19 y que en los últimos tres años se han torcido. Debemos mantener las teleconferencias que realizamos habitualmente, pero también deberíamos volver a las visitas en la Central y en la Filial porque nada nos une más que la comunicación directa y los viajes comunes.

No es sencillo comprender los retos locales a distanciar en realidad, todos en el Grupo GH debemos remar en la misma dirección.

■ **«GH ES UN GRUPO CON PILARES MUY SÓLIDOS BASADOS EN LA FUERZA DE SUS TRABAJADORES Y RELACIONES CON LOS CLIENTES».**



·GH· POLONIA

Marcin
Ciszkiewicz

Director de producción GH POLONIA

“

CADA VEZ MÁS CLIENTES
ESPERAN **UNA GESTIÓN DE
PEDIDOS INTEGRAL**, DESDE EL
DISEÑO HASTA EL MONTAJE Y LA
CERTIFICACIÓN. ”

- ¿Como catalogarías la planta productiva de Polonia?

En los últimos años, los pedidos de grúas especiales han aumentado en comparación con el resto de nuestra oferta. Estas son grúas para el sector energético, para la industria de procesamiento de acero y para plantas de incineración, tanto públicas como privadas. Asimismo, este año hemos estado equipando las grúas con cabrestantes abiertos, contruidos aquí en Polonia en colaboración con plantas de procesamiento de acero. También hemos conseguido completar varios pedidos de grúas pórtico de varios tamaños (la mayor tiene una luz de más de 44 metros con tecnología de vigas maestras divididas) y varios carros de transferencia con transmisiones eléctricas GH. Las barras de acero, cuya fabricación alcanzará aproximadamente los 1000 metros (40 % del procesamiento total de toneladas de acero), forman una parte significativa del tonelaje de producción.

- ¿Están las instalaciones productivas de Polonia adaptadas a la situación de mercado que tiene actualmente la planta de GH en Kobluck?

Nuestra planta es una de las más antiguas del Grupo GH y requiere un aumento de la capacidad de producción para adaptarse a productos más grandes y proyectos especiales de fabricación a largo plazo. Además, necesitamos zonas de almacenamiento para el tratamiento de superficies, el fresado o la rotación de bordes. Los inversores también están controlando más la producción y esperan C4 y C5 de alta calidad en cuanto a la construcción, donde los procesos de granallado y barnizado también suponen un problema. Nuestras posibilidades en cuestión de altura, longitud y tonelaje de las vigas también son limitadas. Encomendamos la instalación de estas vigas a colaboradores de confianza bajo nuestra supervisión.

- ¿Que capacidad de producción en número de grúas/año tienen las actuales instalaciones de Polonia?

Antes de la pandemia, en 2019, conseguimos los mejores datos de producción: 196 grúas, de las cuales 40 se fabricaron junto con colaboradores. Este año, debido al enorme compromiso que tenemos con proyectos especiales (6 grúas con cabrestantes de nuestra producción + 400 m de vigas y plataformas), conseguiremos un resultado de 120 grúas.



«ESTE AÑO, DEBIDO AL ENORME COMPROMISO QUE TENEMOS CON PROYECTOS ESPECIALES, CONSEGUIREMOS UN RESULTADO DE 120 GRÚAS».

- ¿Podría la estructura productiva de Polonia absorber una carga de trabajo superior a la actual?

Hemos trabajado en tres turnos las últimas semanas, sábados incluidos, debido a la alta demanda de grúas especiales C4-C5 para plantas incineradoras de Varsovia. Si tuviéramos un porcentaje más bajo de grúas especiales en el proceso de producción, sin duda podríamos hacer más grúas y vigas maestras estándar. La solución ideal sería invertir en una nueva nave adicional, con otra bancada para la fabricación de grúas, lo que evitaría bloqueos en la sección de ensamblaje de grúas maestras con testers.

- ¿Crees que la equipación de medios productivos en Polonia se debiera actualizar o podríamos aguantar algún tiempo más con los medios actuales?

Como decía, nuestra planta es una de las más antiguas del Grupo GH. La infraestructura se divide en dos edificios bastante lejos el uno del otro. Para

conformar la estructura hace falta salir a una sección separada y después volver al taller de pintura. Ahora mismo también tenemos un almacén externo de acero ubicado a 2 km de la nave principal. En los próximos meses nos veremos obligados a fabricar solo a partir de material cortado para la producción cooperativa, lo que limitará nuestra flexibilidad de producción. Creo que necesitamos más inversión en Polonia para no perder competitividad y poder conseguir los resultados que teníamos en 2019.

- ¿Cómo es la interacción de los responsables de la planta de Klobuck con la central?

Las unidades organizativas en Polonia tienen sus equivalentes en la sede de España. Los directores y los empleados de los departamentos se comunican en materia de evaluación e implementación de proyectos, mientras que los proyectos especiales se asignan a directores que difunden conocimientos en los departamentos y coordinan el trabajo de los equipos. Personalmente, yo trabajo con el Departamento de Producción de la Sede Central coordinando con Lierni Campos, y consulto los procesos de producción con José Zapata. Poco después de que estallara la guerra en Ucrania, nuestra filial consiguió acero que no estaba disponible en Polonia gracias a los contactos con GH España, quienes mediaron las compras en España y Portugal.

- ¿Cuales son, en tu opinión, los puntos de mejora que debiéramos abordar para ser más competitivos en el apartado de producción?

Nos hemos dado cuenta de que cada vez más clientes esperan una gestión de pedidos integral, desde el diseño hasta el montaje y la certificación. En tiempos de incertidumbre, prefieren externalizar la entrega de grúas y vigas a un proveedor, negociando el precio al máximo y supervisando los procesos de producción. Para conciliar todos estos factores, necesitamos una planta eficiente y bien equipada que sea capaz de llevar a cabo los procesos en un entorno local, evitando subir los precios y la suspensión de la distribución de bienes o incrementar el coste de los servicios. Un proveedor fuerte debe tener mucha autonomía de producción, que es precisamente por lo que nos esforzamos.

GH Realtime

LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL DEL MANTENIMIENTO INDUSTRIAL.

Manu
Vázquez
Torío

International Service
Development Manager &
Digital Transformation at
GH Global Service

Como todos podemos apreciar en nuestro entorno, ya sea laboral o social, las máquinas en general han evolucionado sustancialmente en los últimos años, no en su fundamento inicial, pero sí en lo relacionado al control aportado por la electrónica, el software aplicado y las comunicaciones. Además, el entorno donde operan ha sufrido una mayor automatización durante los últimos 20 años. Todos estos cambios afectan sobremanera

a los principios de conservación, que como todos sabemos, se fundamentan en garantizar un correcto funcionamiento y una alta disponibilidad del activo.

Digamos que, para contextualizar esta deliberación inicial tan sencilla, podríamos resumir los cambios tecnológicos en varias fases evolutivas. Además, si aplicamos una visión de conjunto, conseguiremos discernir nuevos conceptos que están surgiendo alrededor de las transformaciones digitales que vamos observando día a día en el escenario del mantenimiento industrial.

Una primera fase sería la democratización de la electrónica como elemento de control y automatización en todo tipo de maquinaria industrial, con PLC, variadores de frecuencia y sensórica a la vanguardia de este cambio. Además, durante este periodo se empieza a tomar conciencia de la importancia del ámbito de la gestión, aparecen los primeros GMAO (Gestión del Mantenimiento Asistido por Ordenador) para ayudar a las empresas en el gobierno de la conservación, y van interiorizándose poco a poco conceptos como "intelligent asset management" que trata de hacer una tutela inteligente de las personas, las operaciones de mantenimiento y los costes del activo sobre el que se trabaja. Otra fase de estos cambios la podríamos enmarcar durante los últimos 10-15 años, con la aparición de las primeras TIC y la mejora e integración de las telecomunicaciones en el ámbito industrial.



SMART - SAFE - PRODUCTIVE:

EN ESTOS PLANES DIGITALES, OFRECEMOS SERVICIOS DE ANALÍTICA Y CONTROL DE ALTO NIVEL, APLICANDO UNA CAPA DE CONOCIMIENTO DE FABRICANTE A LOS DATOS CAPTURADOS DE SERVICIO, OPERACIÓN Y CONDICIÓN, UTILIZANDO PARA ELLO UN ALGORITMO PREDICTIVO PROPIO CON EL QUE PODEMOS CALCULAR EL CICLO DE VIDA DE LOS COMPONENTES DE LA GRÚA, ASÍ COMO AJUSTAR LAS ESTRATEGIAS DE MANTENIMIENTO AL USO REAL DE LA GRÚA.

GH Realtime



Por último, y más reciente en el tiempo que nos está tocando vivir, tenemos grandísimos avances en campos como la robótica, inteligencia artificial, computación cuántica, big-data, internet de las cosas (IoT), impresión 3D, realidad virtual, realidad aumentada, cloud & edge computing, gemelos digitales, blockchain, etc.

Todas estas fases descritas hacen que enmarquemos dichos avances en una revolución industrial más, dentro de esas grandes revoluciones industriales que se han producido a lo largo de la historia, y por lo tanto, podemos decir que estamos inmersos en la cuarta revolución industrial o Industria 4.0, que se caracteriza por una fusión de tecnologías donde se difuminan las líneas entre lo físico, lo digital y lo biológico.

El sello Industria 4.0, se presentó por primera vez en la Feria de Hannover en el año 2011. Ha pasado más de una década, y desde entonces los avances desarrollados en los campos mencionados, así como la disrupción de los resultados obtenidos, han demostrado lo acertado del concepto "Revolución" I-4.0.

Uno de los conceptos que la I-4.0 está produciendo actualmente es la "comoditización tecnológica*". Se trata de un proceso por el cual todos los productos tienden a igualarse en el ambiente competitivo del mercado, es decir, la

mayoría de los fabricantes están equipando a sus máquinas con todo tipo de *gadget* tecnológicos orientados a la transformación digital, haciéndolo de manera seriada y como equipamiento estándar de la propia máquina. Por lo tanto, se dota al activo de nuevas funcionalidades digitales, se mejoran las comunicaciones hombre-máquina y se posibilita la adquisición de datos de valor que se ponen al servicio del fabricante y el usuario final. Digamos también que, el efecto de hacerlo de manera seriada produce datos de forma masiva.

Así pues, estamos asistiendo al despliegue generalizado de Tecnología relacionada con la I-4.0 por parte de la mayoría de los fabricantes. La **digitalización** en todas sus variantes, y la analítica de datos van llegando gracias a nuevos dispositivos tecnológicos que los fabricantes están consiguiendo desarrollar con mayor o menor fortuna, demostrando así, que tras una década de I-4.0, la democratización de la tecnología relacionada con este concepto se ha generalizado prácticamente en todas las disciplinas industriales. Debido a esto, hoy en día el sector de *manufacturing* tiene a su disposición infinidad de máquinas con dispositivos integrados que monitorizan datos de operación y condición, en ubicaciones Edge o Cloud, y son los mismos usuarios finales a través de sus equipos de mantenimiento quienes en un titánico esfuerzo tratan de convertir estos datos en conocimiento. Precisamente en

este punto es donde radica el reto actual, ya que como hemos dicho, la tecnología es hoy una *commodity* de la máquina, pero no así la "transformación del dato en conocimiento".

En nuestro sector (fabricación de grúas), en los casos más avanzados de esta transformación del dato, nos encontramos con casos de clientes impulsando algoritmos predictivos basados en la condición del activo (CBM), también apoyados en estadística descriptiva o análisis probabilístico, pero son proyectos escasos y siempre desarrollados por grandes corporaciones con presupuestos importantes.

La gestión del conocimiento llega gracias a la tecnología actual y al esfuerzo de transformación del dato. Por ejemplo, algunos *staff* de mantenimiento y producción están logrando implantar una serie de metodologías e indicadores que hace años eran difícilmente aplicables, tales como; **PHM** (Prognostic and Health Management), **CBM** (Condition-Based Monitoring), **RUL** (Remaining Useful Life), **RAMS** (Reliability, Availability and Maintainability), **LCC** (Life Cycle Cost), **RCM** (Reliability-Centered Maintenance) y un largo etcétera.

Analizando todo esto en conjunto y desde el punto de vista de fabricante y mantenedor de grúas, he podido observar que estos tres factores (la comoditización tecnológica, la transformación del dato en conocimiento y la gestión de ese conocimiento) convierten al **mantenimiento industrial** en una de las

actividades donde mayor proyección tiene la **TRANSFORMACIÓN DIGITAL***.

Pero ojo, en el abordaje de dicha transformación, el usuario final que adquiera una máquina 4.0 debe preguntar **SIEMPRE** al fabricante por los servicios digitales que acompañen a la tecnología. En caso de ser inexistentes, el usuario estará sólo ante los datos aportados por la máquina, y deberá ser él mismo quien intente convertir el dato en conocimiento, con el esfuerzo anímico y económico que significa hacerlo en solitario.

Todo ello evidencia que un fabricante de grúas no solo debe vender una máquina altamente sofisticada en el aspecto técnico, sino que está obligado también a generar **SERVICIOS DE VALOR. Dichos servicios deberán estar asociados a la Tecnología 4.0 que incorpora la máquina y a los datos que se ofrecen, ya que el verdadero conocimiento de la máquina se encuentra en quien la construye, y en la SERVITIZACIÓN* del dato está el Santo Grial que buscan los usuarios finales** para conseguir así, la eterna juventud de sus máquinas y, por ende, su alta disponibilidad.

Pero no olvidemos que los fabricantes somos los custodios de la preciada copa, y debemos democratizar su contenido para que todas las empresas puedan disfrutar de dichos servicios de valor, sin que eso suponga, por supuesto, una pesada carga de gasto e inversión para los usuarios finales.

La reflexión que comparto en estas líneas es la que ha llevado a **GH Cranes and Components** a afrontar este nuevo paradigma industrial, un nuevo reto que hemos superado gracias al desarrollo tecnológico aportado por nuestras unidades de gestión **TI e I+D**, sumado al conocimiento aportado por la unidad de negocio **GH Global Service** en el campo de la innovación del mantenimiento predictivo y a su avanzado proyecto de nuevos servicios digitales asociados a la tecnología y a los datos.

LA SOLUCIÓN GH REALTIME.

¿Qué es **GH REALTIME**? Es una metodología VDM, Value Driven Maintenance, (Mantenimiento basado en el valor).

A través de esta metodología, **GH Global Service** genera patrones de comportamiento de la máquina, configura y adapta las gamas de mantenimiento al uso real que se está haciendo de la grúa. Además, calcula el ciclo de vida de cada componente y entrega un informe del estado de salud del activo. Estas acciones ayudan a nuestros clientes a tomar decisiones en tiempo real. **GH REALTIME** aporta verdadero valor (VDM), que se materializa **mejorando la seguridad de las personas y aumentando la productividad de la planta.**

Se trata de una solución que convierte el dato en un conocimiento, que "servitizamos" y que ponemos a disposición de nuestros clientes a través de tres planes de mantenimiento digitales:

SMART – SAFE – PRODUCTIVE:

En estos planes digitales, **ofrecemos servicios de analítica y control de alto nivel, aplicando una capa de conocimiento de fabricante a los datos capturados de servicio, operación y condición**, utilizando para ello **un algoritmo predictivo propio** con el que podemos calcular el **CICLO DE VIDA** de los componentes de la grúa, así como ajustar las estrategias de mantenimiento al uso real de la grúa.

En definitiva, realizamos la transformación digital de nuestro producto y servicio, acompañamos a nuestros clientes durante todo el ciclo de vida del activo y evitamos grandes inversiones y gastos tratando de hacer algo que, en realidad, es mucho más fácil para el fabricante del equipo.

* **COMODITIZACIÓN TECNOLÓGICA** es el proceso por el cual todos los productos tienden a ser igualados en el ambiente competitivo del mercado.

* **TRANSFORMACIÓN DIGITAL** es el cambio asociado con la aplicación de tecnologías digitales en todos los aspectos de la sociedad humana.

* **SERVITIZACIÓN** es un paradigma asociado a la Industria 4.0 que se basa en la posibilidad de ofrecer servicios añadidos a los clientes, gracias a la información que proporciona el producto vendido u otro tipo de datos vinculados con su modelo de negocio.



GH Realtime



GANA EN DISPONIBILIDAD

Minimiza el riesgo de sufrir averías y reduce el número de paradas no programadas.



GANA EN SEGURIDAD

Anticípate a situaciones críticas con alarmas en tiempo real y datos de grúa programables.



GANA EN RENTABILIDAD

Rentabiliza el coste total del activo.



GANA EN CONOCIMIENTO

Toma decisiones con la máxima objetividad gracias a la información extraída de los datos.



“GH REALTIME MEJORA LA EFICIENCIA DE LAS MÁQUINAS.”

Ruben González

Responsable de mantenimiento de GRI TOWERS GALICIA

- ¿Qué te parece la incorporación de las nuevas tecnologías de la industria 4.0 en los equipos de GH?

Muy buena iniciativa para tener supervisadas las máquinas en todo momento.

- ¿Mejora vuestro concepto de GH como fabricante de productos de elevación este nuevo proyecto de GH REALTIME?

Refuerza su seguimiento de cara a mejorar las máquinas.

- ¿Crees que los beneficios de la monitorización de las grúas redundarán en la competitividad y la efectividad de tu planta?

Si el equipo de GH hace un seguimiento de las grúas, sí que seremos más eficientes y por lo tanto más competitivos.

- Respecto a este nuevo concepto de servicio basado en la aplicación de las nuevas tecnologías, ¿crees que modificará el tradicional contenido de los trabajos del servicio tradicional de los fabricantes de equipos de elevación y las labores de mantenimiento de sus clientes?

Si hay comunicación entre el equipo que supervisa la plataforma y el equipo de técnicos GH, sí.

- ¿Hasta qué punto valoráis la generación de datos y su interpretación por parte de los equipos críticos en vuestro proceso de producción?

Es muy importante sobre todo para mejorar la fabricación de nuevos equipos o mejorar los existentes.

- ¿Está la industria preparada para entender la aplicación de estas nuevas tecnologías a sus productos?

Tanto los proveedores como clientes necesitamos mejorar los equipos de supervisión e interpretación de datos.

- Qué sugerencias de mejora o de cambio le propondrías al proyecto GH REALTIME para perfeccionar este nuevo producto?

Que el servicio técnico consiga ir a la misma velocidad que el proyecto GH REALTIME.

GH REALTIME ES YA UNA REALIDAD EN MANOS DE LOS CLIENTES. PARA CONOCER MEJOR LA PERCEPCIÓN QUE SE TIENE DE NUESTRA NUEVA LÍNEA ESTRATÉGICA, INCLUIMOS ESTA ENTREVISTA AL CLIENTE GRI TOWERS GALICIA S.L.



EL NUEVO EQUIPO DE GH REALTIME YA ESTÁ A PLENO RENDIMIENTO.

El nuevo equipo que va a gestionar la nueva línea de negocio de GH REALTIME ya está listo y perfectamente engrasado para comenzar a ofrecer y comercializar este nuevo servicio de GH basado en la aplicación de las nuevas tecnologías de la información, la digitalización y la aplicación de los principios de la industria 4.0.

Asier Mujika se incorpora al frente del nuevo proyecto. Ha desarrollado toda su carrera en el entorno del servicio técnico a través de GH Global Service y cuenta con una sobrada

experiencia técnica de producto, así como una gran capacidad analítica. Asimismo, aporta al proyecto cultura de empresa y una clara orientación de servicio hacia los clientes.

Yosu Ezpeleta se ha incorporado al nuevo reto tras su paso por la responsabilidad de gestionar las filiales de GH en Colombia y Perú. Ahora le toca promocionar este nuevo producto y formar a nuestra organización en sus parámetros básicos.

El equipo humano de GH REALTIME está ya a pleno rendimiento.

Yosu Ezpeleta (izquierda) y Asier Mujika (derecha) se incorporan a GH REALTIME para aportar toda su experiencia y conocimiento.



NEWS

ÚLTIMOS PROYECTOS

21-22



EE.UU
Prefabricados de hormigón
Washington St
2022



EE.UU
Obras públicas
Virginia
2022



PERÚ
Siderurgia
Cliente: **SIDERPERÚ-GERDAU**
2021



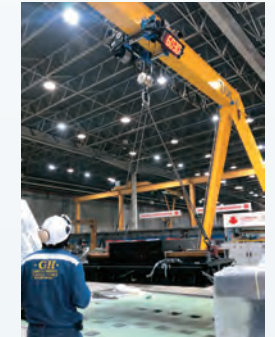
MÉXICO
Automoción
Cliente: **CIE AUTOMOTIVE**
2022



MÉXICO
Obra pública
Cliente: **ACCIONA**
2022



MÉXICO
Fundición
Cliente: **POK - NUCOR**
2021



REP. DOMINICANA
Acero
Cliente: **FRAGA INDUSTRIAL**
2022



COLOMBIA
Cromado Industrial
Cliente: **HYDRAULIC SYSTEMS**
2022



BRASIL
Minería
Cliente: **VALE**
2020



Estados Unidos

México

República Dominicana

Colombia

Perú

Bolivia

Brasil

BOLIVIA
Alimentario
Cliente: **INGENIO SUCRO ALCOHOLERO AGUAI**
2022



BRASIL
Planta de eólicos
Cliente: **NORDEX**
2022



Argentina

ARGENTINA
Maquinaria de agricultura
Cliente: **TANZI**
2021



BRASIL
Pre-fabricados
Cliente: **NORDEX**
2022





ESPAÑA
Siderurgia
Cliente: **ACERINOX**
2022



ESPAÑA
Náutica.
Pórtico automotor marino eléctrico
Cliente: **PUERTO BERMEO**
2022



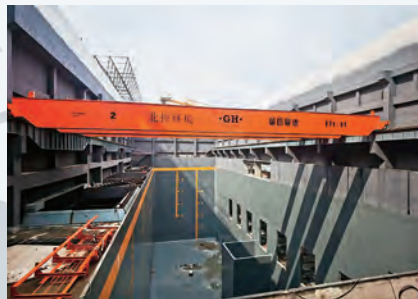
REINO UNIDO
Obras públicas
Cliente: **ALIGN COMPUNT**
2021



ESPAÑA
Residuos sólidos urbanos
Cliente: **COMPLEJO MEDIOAMBIENTAL LOECHES**
2020



DINAMARCA
Obras Públicas
Cliente: **CERTEX**
2022



Reino Unido

Dinamarca

España



CHINA
Residuos sólidos urbanos
Cliente: **BEIKONG GROUP**
2022

CHINA
Grúa de estampación
(fabricante de coches eléctricos)
2021

China

Indonesia



INDONESIA
Papelería
Cliente: **ANDRITZ PLANTA DE PT RIAU**
2022

UN RECORRIDO
POR EL APASIONANTE
UNIVERSO GH DE PROYECTOS
EN EL MUNDO.



e•MOTION

LA LÍNEA E-MOTION DE PÓRTICOS AUTOMOTORES ELÉCTRICOS YA ES UNA REALIDAD.

Tras varios años de I+D, en GH hemos dado el salto a la energía limpia a través del lanzamiento de la gama eléctrica de pórticos automotores e - Motion, un hito en la electrificación de las soluciones de elevación marinas entre cuyos beneficios destacan la reducción del impacto ambiental y una mayor seguridad en el trabajo.



INNOVACIÓN

“LA ERA DE LOS PÓRTICOS AUTOMOTORES ELÉCTRICOS YA ESTÁ EN MARCHA”

El lanzamiento de la línea E-Motion de pórticos automotores eléctricos se ha convertido en un antes y un después en la historia de GH, pero también en un acontecimiento de gran relevancia en el sector de la electrificación de las soluciones de elevación marinas que, según Ander Etxebarria, director de la Unidad de Negocio e-Motion de GH, ha sido posible gracias al **«esfuerzo y trabajo de diferentes departamentos de GH como I+D, Oficina Técnica e incluso de los trabajadores del taller, cuya experiencia y conocimiento ha sido fundamental en el desarrollo del proyecto»**. **«Las aportaciones de todos los profesionales de GH han sido claves para poder transferir a este nuevo producto toda la tecnología y experiencia que la empresa posee desde hace más de 60 años en la fabricación y el desarrollo de máquinas eléctricas»**, ha añadido.

Las principales innovaciones de este nuevo producto de GH residen en el desarrollo y la implementación de una nueva tecnología



de alimentación -mediante un sistema modular de baterías que sustituye el sistema de propulsión diésel de los pórticos automotores convencionales- y en la sustitución del circuito hidráulico para accionar los movimientos por un circuito y actuadores eléctricos.

La línea E-Motion se ha lanzado al mercado a través del pórtico automotor eléctrico GH70e, que se ha instalado en el puerto de Bermeo. Con 65 toneladas de capacidad, mantiene la misma potencia y prestaciones que su versión hidráulica y está dirigido a los clientes con marinas y varaderos que se dedican a varar barcos para sus reparaciones e invernajes. Los beneficios que ofrecerá este nuevo pórtico a estos clientes son múltiples, en palabras de Ander Etxebarria: **«para empezar, porque al quitar el motor diésel eliminamos las emisiones de CO2 y los niveles de ruido altos, así como las fugas de aceite, un tema delicado para ellos ya que son empresas que trabajan junto al mar»**.

RESPONSABILIDAD CLIMÁTICA

«En GH tenemos claro desde hace años que es nuestra responsabilidad como empresa, y trabajamos continuamente en dejar la menor huella posible tanto durante la fabricación de nuestros productos como a lo largo de su vida útil y su desguace», ha asegurado Ander Etxebarria. A este respecto, tanto el lanzamiento del pórtico eléctrico en sí como la incorporación en él de los paneles solares son fruto de la búsqueda de GH **«por dar al mercado una alternativa más sostenible a sus productos»**.

Además del pórtico automotor eléctrico marino, GH posee en el mercado un pórtico automotor eléctrico dirigido al sector industrial que se ha instalado en el estado de Washington. Ambos productos siguen la línea verde marcada por la empresa, con el valor añadido de que incluyen todo el *know how* adquirido por GH a lo largo de más de 60 años en la fabricación de este tipo de máquinas de elevación. **«En GH estamos convencidos de que seguiremos dando importantes pasos en el desarrollo de esta línea de productos durante los próximos años»**.

El pórtico puede reducir la luz en función del barco que manipule, lo que permite varar más barcos en el mismo espacio.



Los paneles solares proporcionan el 20% de la energía diaria utilizada.



Iñaki Maiz

CEO de Ikusi

Iñaki Maiz representa a la generación de jóvenes gestores que han asumido el liderazgo en las empresas para transformar los conceptos tradicionales que hacían que nuestros proyectos empresariales fueran muy reconocidos en la industria tradicional.

Ahora, Iñaki y otros jóvenes líderes tienen la misión de hacer transitar esas empresas solventes y sólidas, basadas en valores tangibles en torno a sus productos, a organizaciones flexibles, innovadoras, creativas y punteras en la aplicación de las nuevas tecnologías.

“

**LA INTERNACIONALIZACIÓN
ESTA TOTALMENTE
INTERIORIZADA EN
NUESTRO ADN.** ”

”



Para el CEO de Ikusi, la capacidad de aprendizaje continuo prevalecerá frente a otros factores que venían teniendo mayor peso.



Hace unos años, Iñaki participaba en una reunión interna y cuando le preguntamos por el nuevo modelo de gestión que estaba desarrollando para llevar a Ikusi a ese nuevo universo, nos decía: **«Quiero que mi equipo tome decisiones, se arriesgue y cuando metemos la pata ya estoy yo para intentar sacarla lo antes posible».**

Esta es la mejor síntesis del nuevo universo empresarial en el que Ikusi se está moviendo y desarrollando sus negocios. Las reflexiones de Iñaki son un buen termómetro para valorar la temperatura de nuestro futuro.

En la definición del Ikusi actual, decís:

«Ikusi provee unas redes de comunicaciones eficientes y robustas, desplegando y ofreciendo servicios de integración, ingeniería y desarrollo tecnológico para digitalizar y modernizar las empresas. Trabaja junto con los clientes para comprender las peculiaridades de su negocio y abordar así el desarrollo de todo su potencial tecnológico»

Esta es la definición que hacéis de vuestra propia actividad. Se reproducen palabras como desarrollo, tecnología, negocio...

- ¿Cómo harías una definición tradicional de Ikusi, teniendo en cuenta que no se habla de la palabra producto?

En Ikusi proveemos los servicios que permiten a las empresas administrar sus redes de comunicaciones de forma segura,

las redes por las que circula la información de la compañía, su red IT. En otras palabras, nos encargamos de que esa infraestructura sea eficiente y, a partir de ahí, trabajamos para gestionar sus *data center* en la nube, les aportamos herramientas de colaboración... Todo desde el punto de vista de un servicio transversal que tiene a la seguridad como eje central. Por tanto, si tuviese que mencionar algunos términos que nos definen podrían ser eficiencia, tecnología, cloud... y, en medio de todo, seguridad.

- ¿Hasta qué punto es para Ikusi la innovación una herramienta de futuro que define vuestro ADN?

El entorno tecnológico avanza a ritmos agigantados e internet está presente en todas nuestras actividades diarias, por lo que administrar esa extensa red se hace más y más complejo. En este contexto, la seguridad es especialmente relevante no solo porque vivimos más conectados, sino porque nuestra vulnerabilidad como personas o como empresas si esas herramientas tecnológicas de las que dependemos no son robustas y seguras se ha convertido en algo crítico. Además, el daño reputacional al que están expuestas las compañías ante un ataque es irreparable.

Este escenario marcado por los nuevos usos que consumidores y compañías dan a las aplicaciones conlleva una permanente inversión en innovación que nos permita estar a la última para apoyar el negocio de

«PERTENECER A UN GRUPO COMO VELATIA NOS DA DIMENSIÓN Y, POR OTRO LADO, AL SER UNA EMPRESA FAMILIAR NOS APORTA UNOS VALORES FUNDAMENTALES BASADOS EN EL LARGO PLAZO».

nuestros clientes y evitar ataques. Cualquiera es susceptible de sufrirlos, pero aquí entra en juego un buen diseño y la operatividad de la arquitectura de red para que nadie pueda llegar a parar nuestra empresa.

NOS APOYAMOS EN LA CAPACIDAD, LA RESPONSABILIDAD Y EL COMPROMISO DE NUESTRO EQUIPO.

- ¿Qué os aporta la participación de un grupo como Velatia en el desarrollo de vuestro modelo de negocio?

Por un lado, nos proporciona dimensión, algo fundamental en un momento como el actual y en un sector como en el que nos movemos; por el otro, ser una empresa familiar hace que nuestro trabajo esté basado en unos valores que compartimos y tengamos una orientación de generación de valor y una misión enfocadas a largo plazo. Velatia también nos impulsa y respalda en los proyectos de innovación y mejora tecnológica, además de facilitar el acercarnos a distintos mercados.

- ¿Qué supone el “cambio acelerado de la empresa” en el actual contexto competitivo en el que nos vamos a mover?

La incorporación del mundo digital a la gestión empresarial trae consigo superar viejos miedos como la transición de los soportes físicos a la nube. Ikusi acompaña a los clientes en ese camino desde los *data center* a administrar toda la red, las aplicaciones instaladas en la nube... Además, ahora más que nunca debemos tener la capacidad de adaptarnos para ofrecer una red robusta y además ser los más ágiles. Hasta hace poco lo más importante era que las infraestructuras fueran seguras, pero hoy se da por hecho y lo que se demanda es la rapidez, así que si queremos correr debemos estar entrenados porque los cambios se están dando a una velocidad vertiginosa. Por eso, estamos incorporando nuevas soluciones para simplificar esas tecnologías y automatizar procesos; en pocas palabras, hacer sencillo lo complejo.

- Diversificación, innovación abierta... ¿cómo lo habéis abordado en Ikusi?

Apoyándonos en la capacidad, la responsabilidad y el compromiso de nuestro equipo. La apuesta por una formación continua para la tecnificación hace que seamos los primeros en lograr las más altas certificaciones de los principales fabricantes tecnológicos: Cisco, Fortinet, CyberArk,



«AHORA MÁS QUE NUNCA DEBEMOS TENER LA CAPACIDAD

DE ADAPTARNOS PARA OFRECER UNA RED ROBUSTA Y ADEMÁS SER LOS MÁS ÁGILES».





■ «EL VALOR DE LAS
COMPAÑÍAS RESIDE
HOY EN EL FONDO DE
COMERCIO QUE LAS
ALIANZAS GENERAN
ALREDEDOR».

TrendMicro, VMware, F5, Amazon Web Services, Palo Alto Networks...

Otro factor esencial para nosotros son las alianzas. Frente a la cierta endogamia que caracterizaba hasta ahora al sector, el valor de las compañías reside hoy en el fondo de comercio que las alianzas generan alrededor. Ese ecosistema es sumamente relevante porque además de trabajar para que nuestra propia casa esté preparada, asumimos que hay otros que están especializados en ámbitos que nos pueden complementar y los vamos integrando para seguir sumando juntos.

LA TRANSFORMACION DIGITAL NO ES UN FIN, ES UN CAMINO.

- Insistís en todas vuestras manifestaciones en la necesaria transformación digital de los negocios. ¿Es una moda o una estrategia necesaria para la supervivencia de las empresas?

Como decía, ahora sería imposible imaginarnos sin internet y sin el móvil como un elemento imprescindible en nuestro día a día y no como una mera herramienta de comunicación. Lo utilizamos para viajar, comprar o acceder a nuestro banco. Es esencial garantizar el servicio al cliente que esperamos cuando utilizamos dichas aplicaciones..

En este sentido, la transformación digital no es un fin, es un camino por el que deben transitar las empresas y una herramienta que apoya su estrategia. Así que quizás lo que deberíamos preguntarnos no es tanto cuál es nuestra estrategia de transformación digital sino cuál es nuestra estrategia de negocio, en la que tenemos un habilitador que es la digitalización. Esto no significa que haya que digitalizarlo todo, tenemos que integrarlo en nuestra hoja de ruta para aprovechar las ventajas competitivas que ofrece.


- Tenéis unos novecientos trabajadores y estáis en casi todos los países de Latinoamérica en los que opera GH. ¿Cómo ves el futuro de vuestra empresa desde el punto de vista de la internacionalización?

En torno al 80 % de nuestra facturación es internacional y gran parte de la plantilla trabaja en proyectos en México, Colombia, Chile o Perú, por lo que podemos decir que la internacionalización está totalmente interiorizada en nuestro ADN. Es un proceso que iniciamos hace más de dos décadas y tenemos una organización muy madura en ese sentido; estamos abiertos a conocer nuevas formas de hacer y acercarnos para comprender mejor cada contexto, de forma que podamos tomar la mejor decisión. Diría que el reto de Ikusi si hablamos de

internacionalización es poder ir integrando y desarrollando nuevos mercados a medio plazo.

- ¿Cuál es el perfil del trabajador del futuro? ¿Cómo vamos a lograr integrarlo y motivarlo en las nuevas organizaciones basadas en la digitalización, innovación y profundización constante en el desarrollo tecnológico?

Lo que hacemos ahora no tiene nada que ver con lo que hacíamos hace unos años ni, posiblemente, con lo que haremos, así que creo que la capacidad de aprendizaje continuo prevalecerá frente a otros factores que venían teniendo mayor peso. Como empresa de servicios tecnológicos esa es una característica inherente a nuestra identidad, porque cuando contratamos a las personas lo hacemos por lo que pueden llegar a ser. Y en ese camino formativo nos parece vital algo que hemos logrado en Ikusi: sentirnos parte de una gran familia en la que existe un compromiso con clientes, empresa, compañeros y compañeras... Además, tratamos de que las personas más jóvenes compartan desde el principio proyectos estratégicos junto a profesionales de mayor trayectoria, aportando un valor añadido gracias al intercambio de conocimiento entre cantera y experiencia.

A man with short, graying hair, smiling, stands on a paved walkway. He is wearing a dark blue blazer over a light blue button-down shirt, blue jeans, and brown leather shoes. He has his left hand in his pocket and his right hand resting on a metal railing. The background shows a blurred outdoor setting with trees and a building.

Iñaki Maiz representa a la generación de jóvenes gestores que han asumido el liderazgo en las empresas para transformar los conceptos tradicionales que hacían que nuestros proyectos empresariales fueran muy reconocidos en la industria tradicional.

IÑAKI MAIZ

CEO de Ikusi