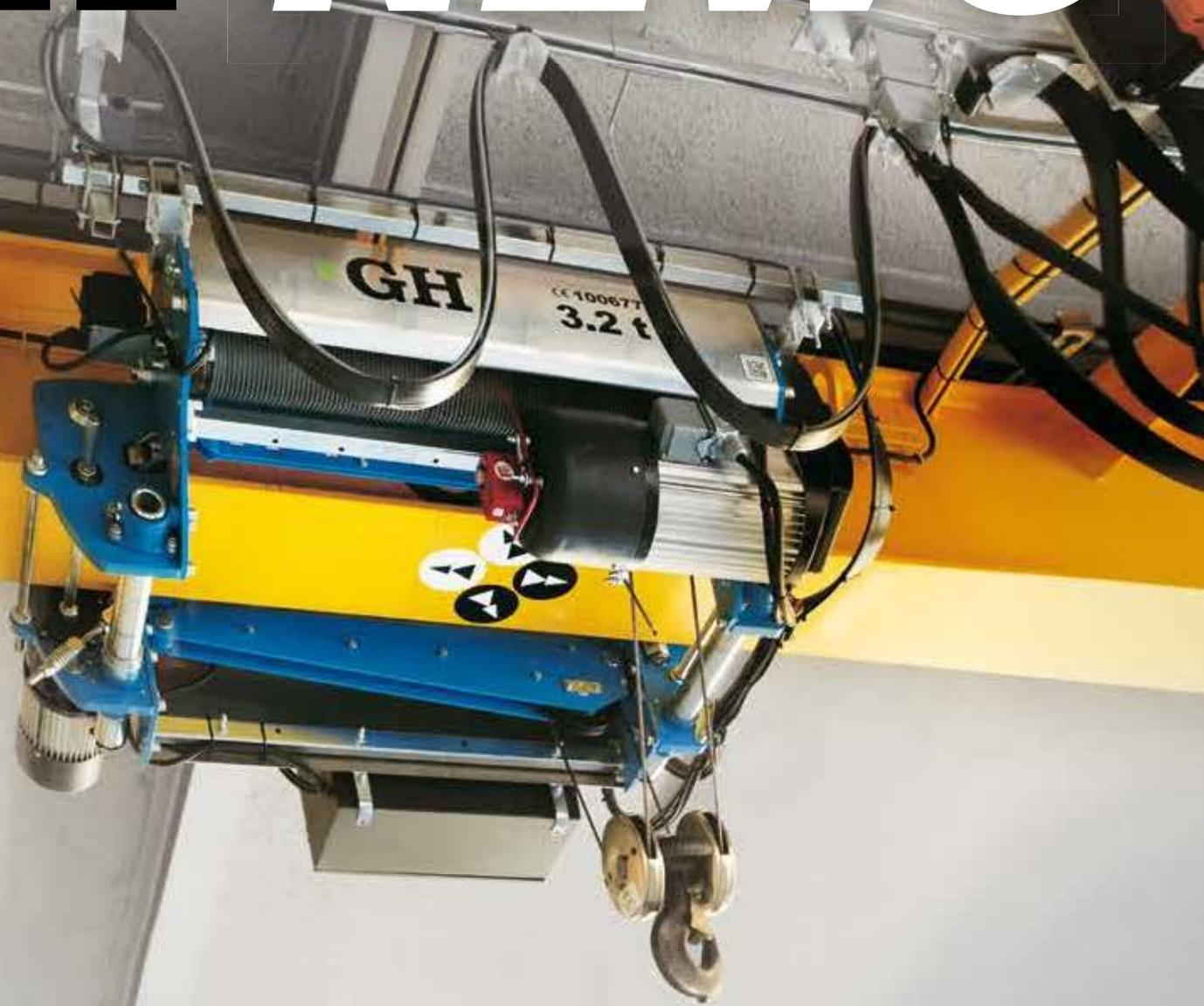


GH' NEWS



INNOVACIÓN

Nueva gama de polipastos

The hoist power

Decálogo del buen comprador

Noticias

El eje americano

¡OTRA!



La vuelta al mundo

del ingeniero
George Hans
Bridge



José A. Guerra Altuna
DIRECTOR GERENTE

The hoist power



SYLVEST TRADING [Dinamarca].

Este es uno de los estímulos que nos mueve a no abandonar el empeño de hacer de nuestro proyecto una empresa **GLOBAL** que tiene sus intereses en el conjunto del mundo y que se presenta como un fiel colaborador de sus clientes para responder a sus necesidades en cualquier parte del mundo en la que estas aparezcan.



SIEMENS [Rusia].

Con mucho esfuerzo, dedicación y grandes dosis de entusiasmo, GH ha ido dando pasos hasta convertirse en una empresa consolidada y líder en el mercado doméstico de grúas puente y otros productos ligados a este sector.

La inquietud de los pioneros y la entrada de nuevas generaciones en la empresa hizo que se abordara con mucha anticipación el proceso de internacionalización y la salida a los mercados exteriores. La visión de los continuadores ha sido clave, providencial.

“La inquietud de los pioneros y la entrada de nuevas generaciones en la empresa hizo que se abordara con mucha anticipación el proceso de internacionalización y la salida a los mercados exteriores.”

La reciente crisis sistémica global ha hecho el resto. GH es ahora una empresa GLOBAL, con extensión productiva o comercial en los principales mercados del mundo y con una gran dedicación de recursos a la innovación de sus productos, métodos y personas.



PLATAFORMA GORDILLO [Chile].



SOMOS GLOBALES

Decir esto es fácil. Hacerlo es mucho más difícil. Nosotros, al menos, lo hemos intentado.

Desde hace 20 años, la empresa emprendió un camino de no retorno para abordar los mercados exteriores y tener más disperso el riesgo de concentrarnos en unos pocos clientes.

Así, primero nacieron las representaciones o distribuciones, luego las filiales comerciales propias y más tarde las filiales productivas en los mercados que consideramos estratégicos.

Ahora, tenemos el reto de hacer con nuestras filiales el mismo proceso que nosotros abordamos cuando los caminos eran desconocidos e imprevisibles.

GH ahora es una empresa GLOBAL capaz de ofrecer a sus clientes su apoyo en cualquier parte del mundo porque nuestra multilocalización puede abordar áreas regionales amplias que hacen más fácil, rápido y eficaz las soluciones que nuestros clientes demandan.

Han sido gran cantidad de recursos invertidos. Grandes dosis de generosidad del equipo humano que nos ha acompañado en esta aventura y sobre todo, una dedicación importante de todos los que componen la gran familia GH.



SOMOS INNOVADORES

A la vista está con el artículo que presentamos en estas páginas. Hemos sacado al mercado nuevos polipastos que se adecuan mejor a las demandas de nuestros clientes y a las exigencias de los nuevos mercados. Ha sido un camino duro y difícil pero el resultado está ahí. Hace un par de años anunciamos que emprendíamos este camino y hoy los frutos del mismo están presentes con la nueva gama de polipastos que están perfectamente explicados en estas páginas.

“Los nuevos polipastos se adecuan mejor a las demandas de nuestros clientes y a las exigencias de los nuevos mercados.”

Es difícil decirlo, pero más difícil es hacerlo. Nosotros, en esto, también lo hemos intentado y lo seguimos haciendo como actitud vital para no perder de vista lo único verdaderamente importante: el cliente.



SOMOS LOS MISMOS

GH sigue siendo la empresa de aquellos pioneros. Más grande, más complicada, más versátil, más polígota, pero en el fondo seguimos siendo los mismos.

Los valores que guiaron a los pioneros siguen presentes en nuestra forma de ver el mundo y la empresa. En eso no hemos cambiado.

Nuestras señas de identidad siguen siendo la humildad, la transparencia y la honestidad.

Cualquiera que conozca nuestra empresa sabe que nuestras puertas siempre están abiertas, que somos militantes de la sencillez y que nunca dejaremos de creer en lo que nos ha traído hasta aquí.

Pero las cosas cambian y nos deben hacer cambiar para ser flexibles y adaptarnos a los cambios. El GH NEWS es uno de esos cambios del que estamos más orgullosos porque nos permite estar en contacto con nuestros clientes y contarles mejor lo que somos, lo que queremos ser y lo que pueden esperar de nosotros.

Como fabricantes de grúas, nuestro empeño por desarrollar equipos de elevación con la incorporación de la más avanzada tecnología, más versátiles y más competitivos se ha convertido en una seña de identidad de nuestra misión como empresa. “The hoist power” es lo que mejor define nuestra identidad.



Iñigo Alonso Sarasibar
DIRECTOR DE I+D



COMPROMETIDOS CON LA INNOVACIÓN:
CUANDO LO VERDADERAMENTE
IMPORTANTE ES EL **CLIENTE**

GH completa su nueva gama de **polipastos**

Este año 2014 va a ser el año en el que GH presente los nuevos productos en los que ha estado trabajando durante los últimos años. El compromiso inaplazable de GH con la **INNOVACIÓN** ha dado como resultado esta nueva gama de productos que están basados en la incorporación de más tecnología para hacerlos mucho más eficaces y competitivos.

El GHB11 ya ha comenzado a comercializarse con éxito durante 2013. Más de 1000 unidades han sido ya vendidas con un nivel de incidencia mínimo y con la máxima satisfacción de nuestros clientes.

Nuestra apuesta no pasa por eliminar activos en nuestros nuevos polipastos,

“ Nuestra apuesta pasa por incorporar valor a los equipos sin mermar nuestra competitividad y la aportación de valor a los usuarios.”

sino en justamente la estrategia contraria: incorporar valor a los equipos sin mermar nuestra competitividad y la aportación de valor a los usuarios. A todos los usuarios del mundo, sin importar el grado de desarrollo de su economía o industrialización.

Así, la nueva gama de polipastos de GH cubre las siguientes necesidades que son prácticamente el 95% de lo que demanda el mercado:



GHA 12

POLIPASTO	RAMALES	CAPACIDAD	ALTURA
GHA 12	2/1	HASTA 1,6 Tn.	21,8 m.
	4/1	HASTA 3,2 Tn.	10,5 m.
GHB 11	2/1	HASTA 3,2 Tn.	22,9 m.
	4/1	HASTA 6,3 Tn.	9,8 m.
GHD 13	2/1	HASTA 6,3 Tn.	37 m.
	4/1	HASTA 12,5 Tn.	15,6 m.



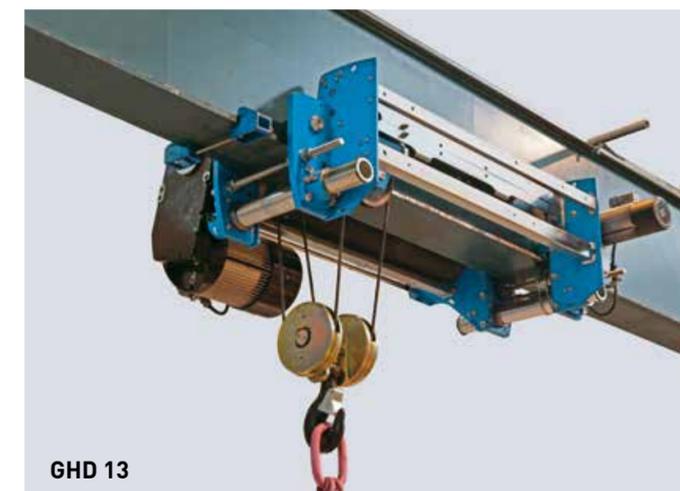
GHB 11

GH fue el primer fabricante en incorporar variadores de frecuencia en la traslación de los polipastos y grúas de forma estandarizada. La incorporación de los variadores ha mejorado las prestaciones tales como el control de velocidad y precisión de los movimientos, si como la aceleración y frenada de la carga, evitando los balanceos peligrosos, aumentando la protección de los motores alargando su vida y la de los mecanismos (menores costes de mantenimiento).

“ GH fue el primer fabricante en incorporar variadores de frecuencia en la traslación de los polipastos y grúas de forma estandarizada.”

Siguiendo con esta línea, GH ha decidido también la incorporación del variador de frecuencia en elevación ha proporcionado unas claras ventajas:

- Mejor control de velocidad y precisión de los movimientos.
- Mayor suavidad en los movimientos de arranque y frenada, reducción de la intensidad del arranque, mayor duración de los elementos eléctricos, mecánicos, motor, freno y engranes.
- Nulo desgaste del freno, al actuar como freno de parking.
- Menor consumo energético.
- Aumento de la productividad permitiendo trabajar al 160% de velocidad en vacío y con cargas inferiores al 25% de la capacidad nominal.
- Mayor facilidad en la sincronización en el caso de elevaciones con diferente velocidad.



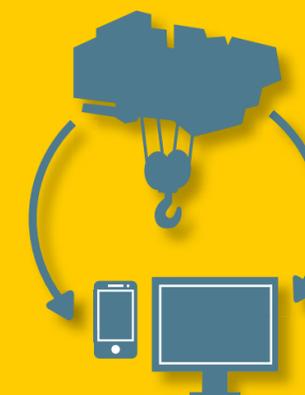
GHD 13

NUEVO RETO: CONEXIÓN ENTRE EL HOMBRE Y LA MÁQUINA

La experiencia que nos dan los más de 55 años en el mercado y nuestro concepto global del negocio (presentes en más de 65 países y con plantas de fabricación propias en 8 países), nos han hecho avanzar en el nuevo concepto de “conexión del hombre y la máquina”.

Así nuestras grúas estarán permanente conectadas con los nuevos dispositivos que el hombre ha adaptado a su vida como elementos básicos: el teléfono móvil y/o el ordenador.

El desarrollo de una tecnología propia, hará posible conocer el buen uso de nuestros equipos y su correcta utilización ampliando así la vida útil de nuestras



grúas, minimizando los costes de mantenimiento y aportando valor informativo a nuestros clientes. Esta nueva tecnología que aporta “conectividad”, marcará un antes y un después en el mundo de las grúas.

En GH siempre hemos entendido que lo verdaderamente importante es el cliente.



Unai Garmendia Lizarralde
AREA MANAGER

GRÚAS ESTANDAR

Decálogo del buen comprador

En este artículo pretendemos incorporar nuestra experiencia como fabricante para ayudar a los compradores de grúas estándar a realizar una buena adquisición de estos activos productivos.

NUESTRO DECÁLOGO

del buen comprador consiste en explicar las precauciones mínimas que tiene que observar quien decide una inversión tan importante. No se trata de dar instrucciones, sino de arrojar un poco de luz:

1. COMPRA DECIDIDA POR EL COSTE.

Es un error estratégico que la compra se base sólo en elementos como el costo de la grúa, sin tener en cuenta otros costos no menos importantes como los derivados del mantenimiento correctivo y/o preventivo en los próximos años. Los fabricantes que invierten en la robustez y fiabilidad de sus mecanismos, quizás sean más caras hoy, pero mucho más rentables mañana.

Felicidades hoy al director de compras que ha hecho una ¿buena? Compra. El director de mantenimiento y el director financiero no estarán tan contentos mañana.

2. TENER EN CUENTA LA SEGURIDAD.

Es un error no interesarse por los elementos de seguridad que incorpora la grúa, que además incide directamente en la vida útil de la grúa. Conocer la norma europea de seguridad no será posiblemente una obligación del comprador, pero si es su obligación asegurarse que el fabricante los cumple. Tan sólo haga un experimento: pregunte por el coeficiente de seguridad del cable (no puede ser menor de 5).

Bonita grúa hoy, problemas con la seguridad de las personas pasado mañana.

3. INTERESARSE POR ELEMENTOS CLAVE.

El gancho parece un elemento accesorio y sin embargo es clave en cuanto a elemento de suspensión de la carga que afecta a la seguridad. Pida el diseño del gancho. Muchos fabricantes han sacrificado el diseño hacia ganchos menos robustos y fuera de la norma exigible).

El gancho no es importante para el responsable de compras, pero sí para las personas que trabajan debajo de la grúa.

4. TENER EN CUENTA EL MANTENIMIENTO.

Todo activo productivo necesita un buen estado para que cumpla sus expectativas y por tanto el fabricante de la grúa debe recomendar un mantenimiento preventivo que alargue la vida de la grúa. Hoy existen mecanismos electrónicos para evaluar el estado de las grúas, el funcionamiento correcto de la misma y las necesidades de mantenimiento que eviten problemas indeseables. Si además el fabricante tiene un diseño estándar, robusto y contrastado, la reposición de las piezas será mucho más económica, rápida y eficaz.

Desconfíe del fabricante que le dice que su grúa no se rompe nunca. Le está mintiendo. Una buena grúa hay que cuidarla como todo.



5. LA GRÚA TRABAJA UN POQUITO MÁS.

Grave error. Los sobre esfuerzos ponen en peligro la seguridad de la grúa y acortan la vida de los mecanismos de la misma. A partir de elevaciones de 1000 kg. La normativa exige un limitador de carga que evita esta tentación. Muchos fabricantes ofrecen la posibilidad de visualizar la carga en unos displays que evitan sorpresas desagradables.

"He comprado un maquinón que puede con todo". Su inversión será ruinoso. Controle dónde pone el dinero.

6. CONCEDER IMPORTANCIA AL DISEÑO DEL ACCIONAMIENTO DEL CARRO MONORRAIL.

Si el accionamiento se produce sólo por uno de los lados, se le produce al carro unos esfuerzos de cruzamiento que merman la vida del mismo asegúrese de que el fabricante le ofrece la transmisión por los dos lados.

No elija la grúa a quien no le ofrezca todas las garantías. Vender es fácil, comprar barato también. Comprar bien es harina de otro costal...

7. DESPRECIAR EL DISEÑO DE LOS CARROS BIRRAILES.

Pregunte por un diseño de bastidor articulado que le asegure que las cuatro ruedas se asienten bien y se evite su desgaste prematuro.

El comprador no debe ser un ingeniero bien formado. El fabricante sí.

8. EVALUAR LA INCORPORACIÓN DE LA NUEVA TECNOLOGÍA.

Los variadores de frecuencia para el accionamiento de las grúas que mejoran el control de los movimientos de la grúa y alarga la vida de los elementos eléctricos, mecanismos, motores, engranes, rodamientos....

La grúa no es un cohete espacial, pero es una máquina imprescindible para hacer rentable su negocio

9. EVALUAR LA INCORPORACIÓN DE INNOVACIONES QUE LAS HACEN MAS SEGURAS.

Incorporar variadores evitan problemas de balanceos de las cargas y precisión de los movimientos.

Las grúas no son cohetes espaciales, pero tampoco son reliquias de hace dos siglos.

10. COMPROBAR LA CONSTRUCCIÓN GEOMÉTRICA DE LA GRÚA Y SU ALINEAMIENTO

Una buena fabricación de la estructura en la que se soporta la grúa es fundamental (flechas, contra flechas, escudre, buen alineamiento de las ruedas...).

Hacer una buena grúa depende de la credibilidad del fabricante y su reputación, no sólo de un marketing bien hecho.



CUANDO EL ARTE SE UNE A LA INDUSTRIA.

"Las ilustraciones corresponden a una colección especial privada realizada por Uranga Pictures".

GH en el mundo

Algunas instalaciones recientes



1. TERMOSOLAR COBRA
USA



2. SEATTLE
USA



3. VARSTEEL ALBERTA
Canada



4. NISKU FINNING
Canada



5. VALE RIO COLORADO
Argentina



6. SIDERAR
Argentina



7. DOOSAN
Brasil



8. TOSHIBA
Brasil



9. TERNIUM
México



10. MELTER
México



11. VOLCAN CIA MINERA
Perú



12. PLATAFORMA GORDILLO
Chile



16. VINCI CONSTRUCTION GRAND PROJETS
Panamá



13. LEIGHTONS CONTACTONS
Hong Kong



14. METRO
Hong Kong



15. GESTAMP
China



17. SVENSKLYFT
Suecia



20. ALCON
Polonia



23. ANDRITZ-TORRE MONCOVA
Portugal



18. SYLVEST TRADING
Dinamarca



21. FOSTER
Polonia



24. JR RIBEIRO MOLDES LDA
Portugal



19. WEIR MINERAL
Reino Unido



22. DAMENALKON
Polonia



25. KRBATU
Indonesia



26. ETHIOPIAN AIRLINE
Etiopia



27. CUEL
Thailandia



28. Australia



29. CARRETON
Malasia



30. FCC CÁDIZ
España



31. GESTAMP
España



32. ARCELOR MITTAL BEASAIN
España



33. ARCELOR MITTAL SAGUNTO
España



Noticias

GH MEJORA SUS SOLUCIONES DE ELEVACIÓN EN COLABORACIÓN CON SCHNEIDER ELECTRIC

GH, S.A. en estrecha colaboración con Schneider Electric, ha lanzado al mercado el nuevo polipasto GHB11 que se implementa con la nueva serie de variadores de velocidad Altivar 32 de Schneider Electric con un desarrollo personalizado que ofrece unas muy altas prestaciones.

GH, fabricante de grúas industriales con más de 50 años de experiencia y más de 100.000 unidades fabricadas y distribuidas por todo el mundo debido a su fuerte presencia internacional, tiene como enfoque estratégico comercial la utilización de componentes comerciales en su maniobra. Se trata de una característica diferenciadora ya que permite ofrecer disponibilidad y rapidez de recambios a sus clientes a nivel global.

A principios de los años 90, y coincidiendo con el inicio de su internacionalización, la compañía inició una fructífera relación con Schneider Electric como partner tecnológico y suministrador del grueso de la parte eléctrica de sus productos finales, valorando su calidad, cercanía, imagen de marca, servicio y presencia internacional. Por nombrar algunos de los ejemplos más recientes fruto de esta colaboración tenemos las mejoras de sistemas de seguridad como el sistema antibalaneo de carga, sistema limitador de carga y soluciones para la optimización de tiempos de trabajo. Es aquí donde la colaboración con Schneider Electric ha aportado y aporta un valor añadido, desarrollando y ofreciendo soluciones a las necesidades del cliente.

La principal preocupación de GH es y ha sido siempre la de incrementar la calidad de sus fabricados, lo que les llevó a ser pioneros en la utilización de variadores de frecuencia en las traslaciones de polipastos y grúas de forma estandarizada. Gracias a este avance tecnológico, los polipastos de GH Grúas han mejorado prestaciones

tales como el control de la velocidad y precisión de los movimientos, la suavidad de aceleración y frenada de la grúa, evitándose balanceos peligrosos, la protección de los motores aumentando su vida y el incremento de la vida de los mecanismos. En resumen, ofrecen al cliente ventajas en cuanto a seguridad, productividad y menores costes de mantenimiento.

Fruto de este afán de mejora del producto y de dar más prestaciones a sus clientes, **GH ha solicitado a Schneider Electric el desarrollo de un variador de frecuencia para el control de mo-**

- Mayor vida de los diferentes elementos eléctricos, mecánicos, motor, freno y engranes .
- Nulo desgaste de freno gracias a la frenada eléctrica a través del variador y la actuación posterior del freno de servicio
- Aumentando la productividad, lo que permite trabajar al doble de velocidad en vacío y con cargas inferiores al 25% de capacidad nominal .
- Mayor facilidad en la sincronización en el caso de dos elevaciones con diferente velocidad.

gran acogida en el mercado, contabilizándose ya más de 1000 unidades fabricadas de este nuevo polipasto en el que interviene el Altivar 32 de Schneider Electric. Cabe tener en cuenta que este variador posee como características principales la integración de funciones de seguridad en cumplimiento con los actuales estándares, un formato muy compacto (sólo 45 mm), gran versatilidad en la programación con una muy fácil parametrización y tarjeta de encoder integrada, lo que permite disponer del control total de los procesos donde se aplica.



Ejemplo de aplicación de las soluciones de GH en un Airbus 350.

Nuevo Polipasto GHB11.

tores en el movimiento de elevación, a fin de incorporarlo de serie en su nueva gama de polipastos. El nuevo variador ya se encuentra en el mercado, proporcionando a los clientes de GH numerosas ventajas en los movimientos de elevación:

- Mejor control de la velocidad y precisión de los movimientos
- Mayor suavidad de movimientos de arranque y frenada
- Reducción de la intensidad en el arranque.

Gracias al variador, las puntas de arranque son más reducidas, lo que se traduce en una reducción de las caídas de tensión y, en consecuencia, una mayor eficiencia en la línea eléctrica. La frenada es eléctrica con rampa de deceleración y posteriormente actúa el freno mecánico, lo que, además de atenuar los balanceos de carga, provoca que los ferodos del freno apenas tengan desgaste puesto que la frenada mecánica es en la práctica una parada de parking y seguridad. A este nivel, la colocación de un encoder en lazo cerrado para la elevación a pequeña velocidad evita la posibilidad de desplazamiento de la carga.

La solución innovadora de apostar por la implementación de un variador de velocidad estándar en los movimientos de elevación ha tenido una

Más allá de todas las mejoras y ventajas conseguidas, la colaboración de Schneider Electric con GH prosigue en estos momentos con el desarrollo de sistemas competitivos relacionados con la seguridad de las grúas como es el caso del nuevo sistema antibalaneo, nuevo sistema de autodiagnóstico de la grúa o el sistema de telemantenimiento. Así, ambas compañías continúan innovando conjuntamente hacia nuevas soluciones que aporten mayor competitividad a nivel internacional a este fabricante de maquinaria para elevación y carga.

GH permite ofrecer disponibilidad y rapidez de recambios a sus clientes a nivel global.



INNOVACIÓN

GH PRESENTE EN LA FERIA DE HANNOVER CON SU NUEVA GAMA DE POLIPASTOS



GH estará presente en la próxima feria de HANNOVER con un stand situado en la **D39**.

La participación de GH es una buena oportunidad para poder ver sus nuevos productos y la política de innovación de la empresa.

Lo que hace un tiempo fue un anuncio y un compromiso, hoy es una realidad que se podrá ver en nuestro stand.



EXPANSIÓN INTERNACIONAL

NUEVO REPRESENTANTE EN DINAMARCA E ISLANDIA: SYLVEST TRAIING

Dentro de la estrategia de desarrollo internacional y expansión de sus actividades, se ha nombrado a SYLVEST TRAIING como nuestro nuevo representante oficial para Dinamarca e Islandia.

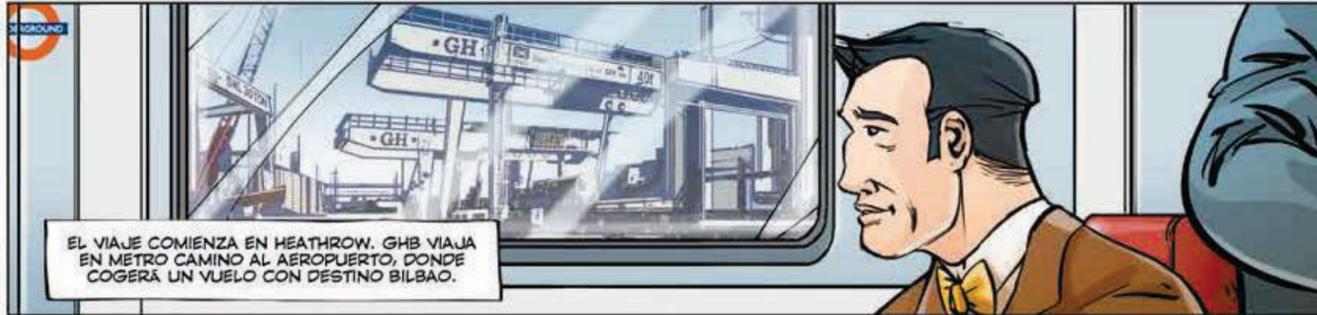
Las actividades de cooperación con SYLVEST TRAIING no pueden haber empezado mejor. Desde el comienzo a mediados del 2013, se han vendido 7 puentes grúa.



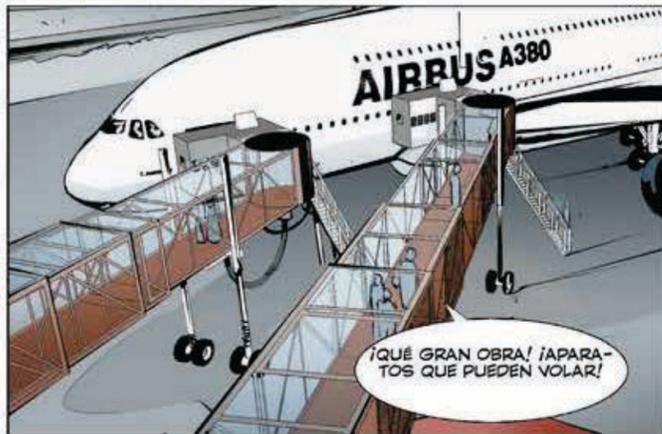
LA VUELTA AL MUNDO DE GEORGE HANS BRIDGE



GEORGE HANS BRIDGE, GHB PARA SUS COLEGAS Y AMIGOS, ES UN INGENIERO INGLÉS QUE HA DEDICADO 30 AÑOS DE SU VIDA A DESARROLLAR NUEVOS PRODUCTOS EN LA PLANTA DE ROLLS-ROYCE DE BRISTOL. SU EMPRESA HA QUERIDO PREMIAR SU FIDELIDAD PAGÁNDOLE UN VIAJE A TRAVÉS DEL MUNDO. Y ÉL, QUE ES UN SOLTERO EMPEDERNIDO Y UN ENAMORADO DE LAS GRANDES OBRAS DE INGENIERÍA, HA DECIDIDO VISITAR ALGUNAS DE LAS OBRAS MÁS IMPORTANTES DEL PLANETA.



EL VIAJE COMIENZA EN HEATHROW. GHB VIAJA EN METRO CAMINO AL AEROPUERTO, DONDE COGERÁ UN VUELO CON DESTINO BILBAO.



¡QUÉ GRAN OBRA! ¡APARATOS QUE PUEDEN VOLAR!



AEROPUERTO DE BILBAO.



NADA MÁS ATERRIJAR, GHB VISITA EL PUEBLO COLGANTE Y QUEDA FASCINADO CON EL MECANISMO DE TRASLACIÓN.

¡NOW! NO ME EXTRAÑA QUE SEA PATRIMONIO DE LA HUMANIDAD.



TRAS CONOCER BILBAO Y LOS ALREDEDORES, GHB CRUZA LA PENÍNSULA DE NORTE A SUR, PARA VISITAR LOS GRANDES ASTILLEROS DE IZAR EN CÁDIZ.

¡OLE!



LO ECHAN AL MAR ¡Y FLOTA! ES PARA QUITARSE EL SOMBRERO.



GHB SE HA ENAMORADO DE LA COSTA SUR DE ESPAÑA Y CON MUCHA PENA SE SUBE AL AVE PARA IR A MADRID.



GHB EQUIPA LA PLANTA DE AIRBUS

YA EN MADRID, VUELVE A COGER OTRO AVIÓN PARA VISITAR A SU SOBRINO PETER HOIST, QUE VIVE EN SEATTLE.



EN REALIDAD, IR A VISITAR A SU SOBRINO TAN SOLO ES UNA EXCUSA PARA CONOCER LA MAYOR TUNELADORA DEL MUNDO



SU ESTANCIA EN SEATTLE ES MUY CORTA. AÚN LE QUEDA MUCHO VIAJE POR DELANTE. EL PRÓXIMO AVIÓN LE LLEVARÁ A CENTROAMÉRICA, SI NO LO PIERDE, CLARO.

¡YA LLEGO! ¡YA LLEGO!



Y POR FIN LLEGA AL CANAL DE PANAMÁ. LA OBRA DE INGENIERÍA POR EXCELENCIA. GHB LLEVABA AÑOS SOÑANDO CON CONOCERLA.

¡¡QUÉ GRAN OBRA!!

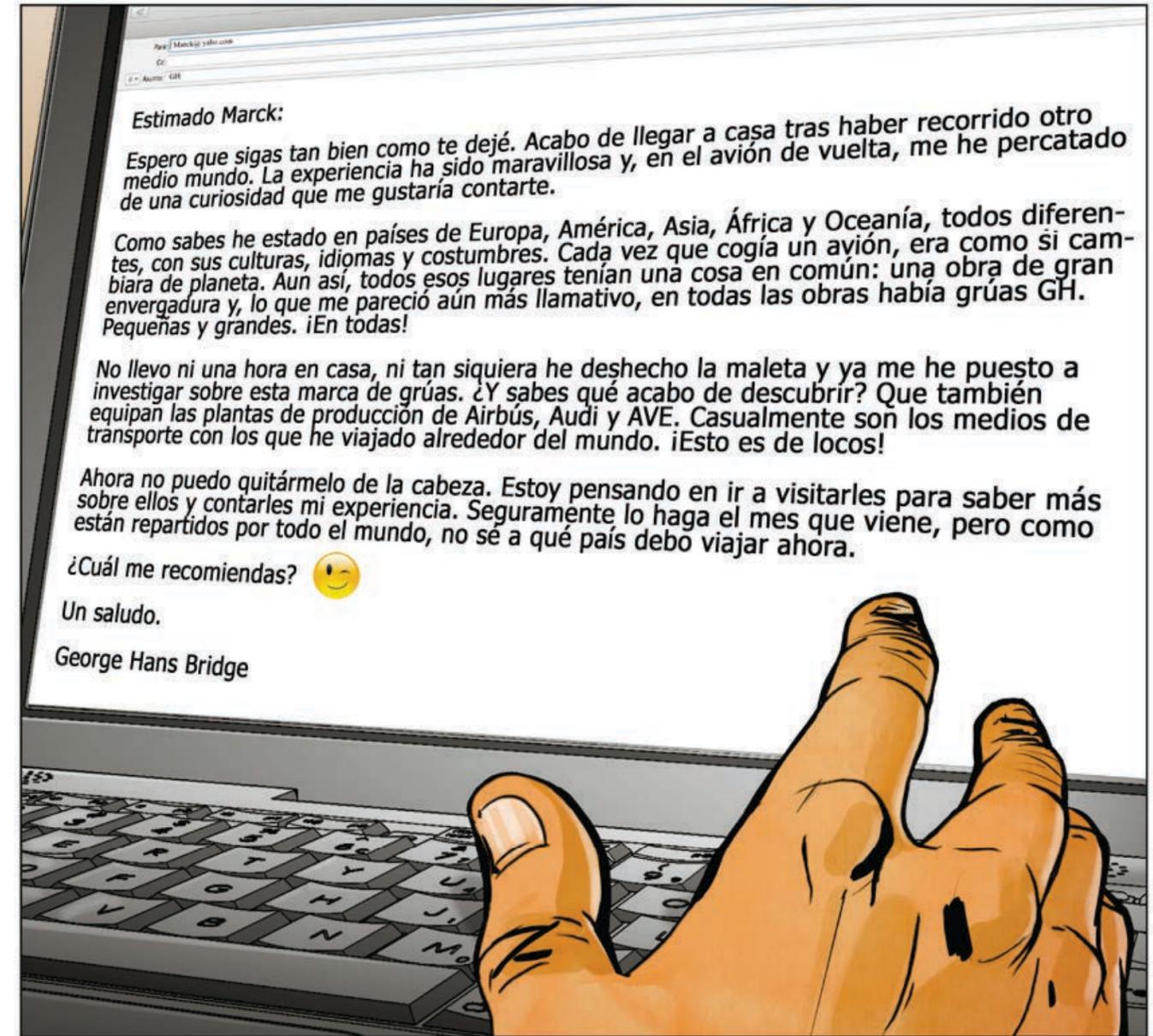
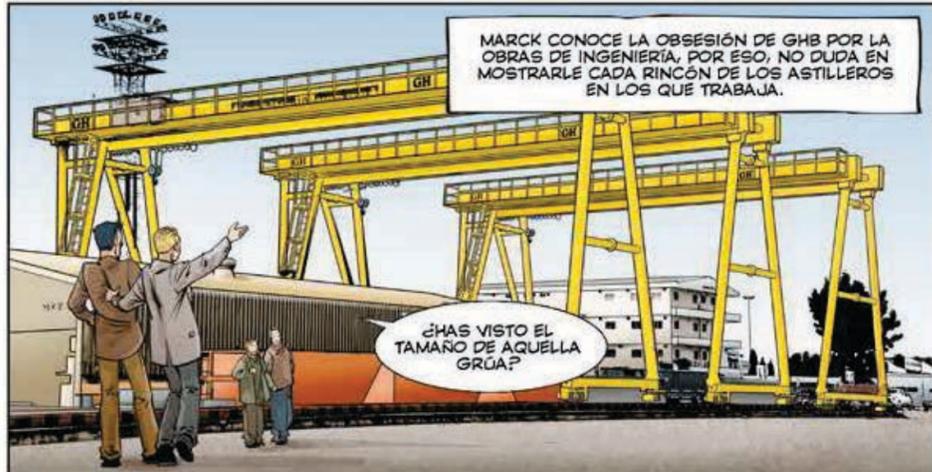


TRAS QUEDAR ASOMBRADO POR LA VELOCIDAD A LA QUE EVOLUCIONA PANAMÁ, GHB VIAJA A BRASIL. ALLÍ LE ESPERA SU AMIGO PAULO ROLANTE, QUE TRABAJA EN LA COMPAÑÍA EMBRAER FABRICANDO AVIONES.

ESTOS TAMBIÉN EVOLUCIONAN A LA VELOCIDAD DE LA LUZ.



DE BRASIL A UNA MINA EN CHILE. Y DE CHILE A EGIPTO. GHB ESTABA DESEÁNDO CONOCER EL CANAL QUE UNE EL MAR MEDITERRÁNEO CON EL MAR ROJO: CANAL DE SUEZ.





El eje americano

Músculo en el Canal de Panamá

Las grúas servirán para construir los puentes que unirán el viejo y el nuevo canal.

GH, a través de **GRÚAS GH MÉXICO** está presente en una de las infraestructuras más importantes y complejas construidas por el hombre: **EL CANAL DE PANAMÁ**.

Los grúas que se han instalado allí servirán para construir los puentes que comunicarán a los dos canales que estarán en funcionamiento en un próximo futuro.

Estas grúas suponen un espaldarazo a nuestra contribución a las grandes obras que se están realizando en puntos estratégicos del mundo. En realidad se trata de empujar las obras del Canal dotándolo de un nuevo músculo.

Estas dos grúas se vendieron a **VINCI CONSTRUCTION GRANDS PROJETS**, que está encargada del Proyecto del Puente del Atlántico, Panamá, es un puente atirantado de 4,6km de longitud en el lado atlántico del Canal de Panamá (Colón). La estructura debe tener una altura de 75 m. sobre el canal, considerando la po-



VINCI CONSTRUCTION GRAND PROJETS (Panamá).

sibilidad de un cuarto juego de esclusas, con una vida útil de 100 años. El proyecto también comprende el diseño de vías de acceso para cada lado del canal, además de otros puentes que pudieran requerirse como parte de esas vías.

“Estas grúas suponen un espaldarazo a nuestra contribución a las grandes obras que se están realizando en puntos estratégicos del mundo.”

En esta nave armarán las estructuras metálicas de las columnas y demás estructuras que conformaran el puente (como se muestra en la fotografía adjunta).

Para GH esta es una continuación de la importante presencia que tiene en el país centroamericano porque también nuestras grúas están ayudando a la construcción del metro de Panamá, otra gran obra de modernización del país.

Todos estos proyectos se están coordinando y gestionando desde nuestra filial en México.

GH do Brasil consigue el mayor pedido de su historia

GH do Brasil ha conseguido el pedido más grande de su historia con la firma de un importante contrato llave en mano para el astillero Brasfels (que es la filial brasileña de la empresa Keppel Fels).

Se trata de un proyecto muy importante que ha superado los 5,5 millones de Euros y clave para el desarrollo del país, en una obra que implica la expansión del astillero como consecuencia de la potenciación de un sector clave para Brasil, como es el petróleo.

El proyecto para **GH DO BRASIL** supone la provisión de todo el parque de pórticos para hacer frente a esta expansión del astillero.

Destacan entre los 11 equipos vendidos, cuatro pórticos con dimensiones realmente grandes de 80tn y 21 metros de altura.

Además de los equipos, el proyecto incluye 2 kms. de camino de rodadura, el transporte y montaje en Angra dos Reis (RJ).

El proyecto completo estará entregado en julio de 2014.

Keppel Fels es una empresa de Singapur cuyo objetivo principal es atender el mercado de la construcción naval y offshore del petróleo y gas. La filial brasileña de la compañía fue creada en marzo del 2000.

El grupo Keppel Fels está presente en todo el mundo, concentrando sus actividades principalmente en Asia, Europa y los mercados Americanos (ha construido más de 250 navíos y plataformas petrolíferas por todo el mundo).



La fabricación de las vigas está ya casi lista en nuestras instalaciones de GH DO BRASIL.

