

GH'NEWS

/ BOLETÍN Nº 11 FEBRERO 2012 /

Mercado Mundial

A través de sus filiales productivas y comerciales, GH está presente en los principales mercados del mundo. Con nuestra presencia en estos mercados, podemos dar satisfacción a las exigencias de cualquier proyecto, de cualquier cliente.

Porque somos conscientes de que solo las compañías con un buen producto, con un adecuado capital humano y con una decidida presencia internacional, tienen futuro.

Para GH, el mercado ha cambiado y sus prioridades también. Ahora nuestro mercado es mundial.



GH en el mundo

SIETE PUNTOS CLAVE CON CAPACIDAD INDUSTRIAL

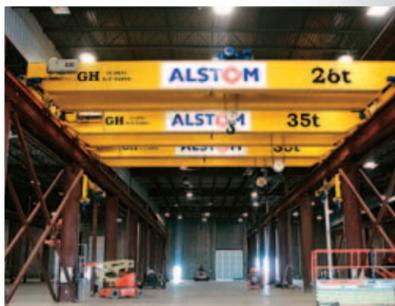
En este mapa se recogen las implantaciones industriales de GH en siete puntos estratégicos desde el punto de vista geográfico y económico. La respuesta a cualquier cliente en cualquier parte del mundo es el objetivo planteado por GH.

Además, GH cuenta con PRESENCIA COMERCIAL EN MÁS DE 50 PAÍSES a través de representantes y distribuidores locales.

1. EE.UU.

(Canadá)

GH se instala en Estado Unidos el año 2002 con la apertura de un almacén en Chicago para atender las necesidades de los principales clientes de GH en Norteamérica y Canadá.



Amarillo (Texas).

2. MÉXICO

(Centroamérica)

GH se implanta en 1999 en el país azteca, primero en Puebla y desde 2006 en sus modernas instalaciones (5.000 m²) de Queretaro para cubrir el mercado mexicano y los países centroamericanos y del Caribe



Queretaro (México).



Metro (Panamá).

3. BRASIL

(América del Sur)

GH se implanta en 2001 en Brasil, primero con una estructura comercial y desde 2011 con una fábrica nueva de casi 6.000 m² en Cabreua (estado de Sao Paulo), para cubrir las necesidades del mercado brasileño y los países limítrofes.



CAF (Sao Paulo).



Principal empresa aeronáutica (Brasil).

4. FRANCIA

(Europa Central)

GH se implanta en el país vecino en 1990 con una estructura comercial. En 2011 GH adquiere el 100% de la empresa francesa MR2i para fabricar sus propias grúas y atender al mercado francés con el servicio post venta.



Vallourec (Aulnoye-Aymerie).



5. POLONIA

(Europa del Este)

GH se implanta en Polonia en 2003 para cubrir la demanda del mercado polaco y los países de Europa del Este. La planta productiva se sitúa en kobluck (corredor de Silesia) con más de 4.000 m².



Gestamp-Gonvarri (Polonia).



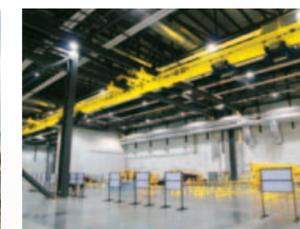
Vistal Gdynia. Astillero (Polonia).

6. CHINA

GH se implanta en China en 2009 con una oficina comercial para vender sus productos en el mercado chino. En 2012 GH iniciará la construcción de una fábrica para atender las necesidades del mercado chino.



Metro (Hong Kong).



Airbus (Shangai).

7. TAILANDIA

(Sudeste Asiático)

GH se implanta en 2010 en Bangkok con su socio Lee Machinery para la construcción de una fábrica conjunta que cubra las necesidades de los países del sudeste asiático.



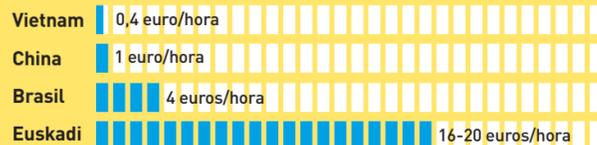
Danieli Far East-DFE (Tailandia).



CS Wind Eólico (Vietnam).

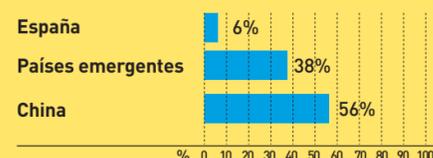
Algunos datos de interés

Costes laborales en países emergentes:



China ha consumido en los últimos años entre el 37% y el 45% del total mundial producido por el sector de maquina herramienta y bienes de equipo (más que los 10 países siguientes juntos).

Crecimiento anual acumulado esperado en los próximos cinco años:



80 millones de personas se incorporaran a la clase media mundial al año en el periodo 2010 a 2030.

Aquellas industrias con al menos una fábrica en el exterior han mejorado ventas, exportaciones, valor añadido, patentes y han protegido el empleo mucho mejor que aquellas que no se han atrevido a instalarse en el exterior.

Josu Ugarte
Director del Departamento Internacional de Corporación Mondragón.

Desde Italia... a Finlandia y Rusia



HACE TAN SÓLO UNOS MESES, GH DECIDIÓ DAR LA RESPONSABILIDAD DEL DESARROLLO DEL MERCADO ITALIANO A **MARC ESQUE**, QUE COMPARTE CON SUS RESPONSABILIDADES COMERCIALES EN CATALUÑA. ESTE MOVIMIENTO SE ENCUADRA EN LA NUEVA ESTRATEGIA COMERCIAL PARA LOS MERCADOS EXTERIORES.

El mercado italiano está pasando por una crisis muy similar a la española y sólo las empresas que están actuando fuera o que están muy dinámicas en el exterior están siendo capaces de tirar de la demanda.

Para desarrollar este mercado, Marc ha contado con la ayuda de **Danilo Piacentini** y **Valeria Sagnotta**, nuestros delegados en el país alpino.

En el mundo de las grúas sucede lo mismo y como muestra de los dos más recientes éxitos en un mercado tan difícil como el italiano, podemos comentar dos operaciones recientes:

PIRELLI TYRE KIROV

Vendido a la constructora Italiana TECHBAU en el formato "llave en mano", proyecto para la nueva planta de PIRELLI TYRE en KIROV

RUSSIA. El proyecto consiste en el suministro de un puente grúa de 20+20 especial con transfer, igual a la suministrada en México. Esta grúa servirá para alimentar la zona de mezclas de pintura, con nueve entradas transfer.

PRYSMIAN CABLES

Ampliación de la planta actual que tienen al norte de HELSINKI en FINLANDIA en la población de PIKKALA. El proyecto consiste en 3 puentes grúa de 20 tn. Se trata de grúas especiales con estructura y pilares ubicados dentro de una nave, destinados a levantar y enclavar solidariamente al puente una tapa que realiza el tratamiento con gas para la fabricación del cable submarino. Se trata de uno de los fabricantes más importantes del mundo, siendo el número uno en EUROPA.

Proyectos en: **Egipto**

En Egipto se han conseguido tres proyectos importantes con **PGES Co**, Compañía Eléctrica Egipcio/Estadounidense.

Los proyectos que ha conseguido GH en el país con este cliente son los siguientes:

→ **ABOU QUIR**. Consistente en un puente grúa de 32/5 ton. Luz 18,5 metros y un puente grúa de 10/5. Luz 32 metros.

→ **GIZA NORTH**. Consisten en dos puentes grúa de 120/20 ton; luz 25 metros (en Junio habrá una ampliación de un tercer puente con las mismas características). Un puente grúa de 25/5; luz 18 metros y un pórtico de 5 ton; luz 12,5 metros



→ **BANHA**. Consisten en un puente grúa de 120/20 ton; luz 25 metros y un puente grúa de 25/5; luz 18 metros. Un pórtico de 5 ton; luz 12,5 metros. Al ser una compañía eléctrica con muchos requerimientos técnicos y con una gran complejidad de las especificaciones El apoyo de todos los departamentos de GH han sido imprescindibles.

Seminario sectorial para

INGENIERÍAS Y CONSTRUCTORAS



Desde hace varios años, GH viene realizando seminarios específicos, tanto en España como en diversos países en los que está presente. Estos encuentros están dirigidos al personal técnico de diferentes compañías pertenecientes a sectores específicos con características y problemáticas similares.

GH, empresa líder en el sector de la elevación, es un tradicional aliado de **ingenierías y constructoras españolas** en su desarrollo dentro del mercado nacional y ahora en su expansión internacional. Es por ello que se ha organizado una reunión de trabajo específica con las principales empresas del sector.

En los últimos años hemos realizado un gran esfuerzo por acompañar a las empresas españolas en su expansión internacional y hoy es el día que tenemos un importante grado de presencia productiva, comercial y de servicio propios en las principales áreas económicas del mundo.