

Globe

LA REVISTA PARA LOS
EMPLEADOS DE GF

EDICIÓN 3-2017

El pescador con mosca

Tim Savarese, GF Piping Systems en Easton, EE. UU.

Nuestras metas: Cambio de cultura para una mayor seguridad

Qué podemos hacer: COOL-FIT 2.0 para la Universidad de Cambridge

Nuestros mercados: Soluciones para la industria aeronáutica

+GF+

HELLO!



Carlos Infante

Apodaca, México, 9 de junio 2017, 21:00 CET

Ese día celebramos el cumpleaños de nuestro colega Diego Alfaro (centro). Como se puede ver, decoramos su puesto de trabajo para la ocasión, como ya es tradición en nuestra oficina.

Carlos Infante es Inside Sales Manager en GF Piping Systems en Apodaca, México.



Carmine Bencivenga

Feuerthalen, Suiza, 9 de junio 2017, 21:00 CET

A esa hora estaba viendo el partido de clasificación para la Copa Mundial de Fútbol con mis hijos, Marica y Lorenzo: Islas Feroe contra Suiza. ¡Vamos, Suiza!

Carmine Bencivenga es Product Manager Utility en GF Piping Systems en Schaffhausen, Suiza.

¿Qué va a hacer el **27 de septiembre 2017 a las 13:15 CET?**

Envíe su instantánea con el asunto «Hello!» y una pequeña descripción a: globe@georgfischer.com

Todas las fotografías formarán parte de nuestro concurso en la página 40.

**¡PARTICIPE
Y
GANE!**

03

CONTENIDO

Sobre nosotros

Los jóvenes empresarios

En GF Machining Solutions, los aprendices han desarrollado y fabricado dos productos con una empresa propia. **10**

Entre nosotros

El arte de la pesca con mosca

Tim Savarese de GF Piping Systems no solo es un apasionado de la pesca. Las moscas hechas por él son un placer para la vista. **12**

Qué podemos hacer

Una solución innovadora para un proyecto de prestigio

Un departamento de la prestigiosa Universidad de Cambridge apuesta por COOL-FIT 2.0 para un innovador edificio nuevo. **22**

Dónde estamos

Juntos en tiempos turbulentos

En São Paulo, GF Machining Solutions hace frente a la actual recesión en Brasil y tiene la vista puesta en nuevos mercados. **26**

Nuestras metas

Cambio de cultura para una mayor seguridad

La exitosa campaña de seguridad «Cero Riesgos» de GF Automotive entra en la fase 2. **30**

Nuestros mercados

Oportunidades en el horizonte

GF Machining Solutions ofrece soluciones a medida a los fabricantes de la industria aeronáutica. **34**

Rúbricas

- | | |
|----------------------------|--------------------|
| 2 Hello! | 37 Con pasión |
| 6 En breve | 38 Mi tierra natal |
| 9 ¿Cómo ocurrió? | 39 Pie de imprenta |
| 17 3x3 | 40 Concurso |
| 20 ¿Quién lo ha inventado? | |



9

¿Cómo ocurrió?

Xie Hongquan es Structure Parts Manager en GF Automotive en Suzhou, China. Hace 13 años ayudó a instalar allí una nueva línea de producción.



18

Con la meta clara

Julia Willauer no solo lo da todo en su trabajo en GF Automotive en Singen, Alemania, sino también en la pista de balonmano.



37

Un rally para la escolarización

Emmanuel Mateos de GF Machining Solutions transportó material escolar hasta el desierto de Marruecos en el 4L Trophy.



38

Mi tierra natal

Andrea Diotalevi de GF Piping Systems revela por qué Génova, su ciudad natal italiana, se conoce como «La Superba».

EDITORIAL**Precisión y creatividad,
ninguna extraña pareja**

Beat Römer
Head of Corporate
Communications

Estimados colegas:

Precisión, puntualidad: los estereotipos sobre Suiza no son pocos. Los estereotipos no son otra cosa que prejuicios, pero al mismo tiempo siempre hay algo de verdad en ellos. Una cosa es segura: en términos de precisión, Suiza, donde se encuentra el corazón de GF, es difícil de superar.

Este espíritu también lo exportamos con nuestros productos de fabricación precisa y de primera calidad. Nuestra historia en portada demuestra que, además, este espíritu también se transmite a los empleados. Tim Savarese de GF Piping Systems en Easton, EE. UU., garantiza procesos precisos y fluidos con su trabajo en la producción de la planta. Sin embargo, Tim también posee otra cualidad que define igualmente el espíritu de GF: la creatividad. En su tiempo libre, este pescador apasionado ata moscas artísticas para cebos, lo cual atrae a una gran comunidad de seguidores en las redes sociales.

Los colegas de GF Piping Systems en Inglaterra también han demostrado ser muy creativos. Si bien COOL-FIT 2.0 todavía no se había lanzado oficialmente, pudieron conseguir el pedido del equipamiento del edificio del «Triángulo» de la prestigiosa Universidad de Cambridge. El innovador sistema de tuberías es la historia de éxito más reciente de GF: precisión en la fabricación y creatividad en la comercialización.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'B. Römer', written in a cursive style.

Les deseo una lectura informativa y entretenida.
¿Tiene algún comentario sobre Globe? Nos alegra recibir
sus aportaciones en: globe@georgfischer.com

EN BREVE

¡Feliz cumpleaños, Chinaust!

Este año, el grupo Chinaust celebra su 30.º aniversario. Lo que empezó en julio de 1987 como una modesta empresa conjunta entre el grupo Lingyun chino y una empresa australiana ha crecido hasta convertirse en un impresionante grupo empresarial que, a día de hoy, incluye 24 compañías. En el año 2000, las participaciones del socio australiano pasaron a GF en su totalidad; desde entonces, la empresa conjunta 50/50 no ha parado de crecer. Actualmente, Chinaust es una de las empresas con más éxito de GF. La gama de productos es muy amplia: abarca desde piezas de plástico para la industria del automóvil hasta sistemas de tuberías para el suministro de gas y agua. ■



En una visita guiada en Kunshan, los clientes seleccionados pudieron conocer de primera mano la experiencia de GF Automotive.

Exitoso día de los clientes en China

Del 17 al 19 de mayo de 2017, los emplazamientos de GF Automotive en Suzhou y Kunshan abrieron sus puertas para clientes seleccionados. Más de 140 invitados, principalmente representantes de la industria proveedora del sector automotriz y OEM de renombre, respondieron a la invitación para hacerse una idea in situ de la experiencia de la división. Además de diferentes conferencias de expertos sobre el tema de la construcción ligera, el programa también incluía la visita de las dos plantas de producción. Asimismo, un programa marco variado aseguró el buen ambiente durante el día. En conclusión: ¡un «GF Customer Open Day 2017» de lo más exitoso! ■

¿Quién tiene la cápsula más rápida?



GF Automotive apoya al equipo de Swissloop de la ETH de Zúrich: el equipo de la universidad suiza construye una cápsula de transporte para el concepto Hyperloop, desarrollado por el fundador de Tesla, Elon Musk. Con un nuevo sistema de transporte de alta velocidad, se prevé que en el futuro se pueda transportar a personas y mercancías a una velocidad de hasta 1200 km/h en cápsulas, a través de un tubo de vacío. GF Automotive apoya al equipo de Swissloop en la competición internacional para universidades como patrocinador oficial, así como con el desarrollo y la fabricación de un componente ligero de aluminio para el chasis de la cápsula de transporte. A finales de agosto de 2017, en California, EE. UU., se verá qué cápsula sale vencedora. Encontrará más información sobre los resultados de la Hyperloop Competition II en www.facebook.com/georgfischercorporation ■



Otra forma de ver la seguridad: trabajadores de GF interpretan una obra de teatro para sus colegas.

Sano y salvo

En mayo de 2017, Georg Fischer Hakan Plastik en Turquía se centró especialmente en el tema de la seguridad laboral. Durante la «Health and Security Week» tuvieron lugar talleres intensivos sobre salud, seguridad laboral y medio ambiente para todos los empleados de las plantas de producción de Çerkezköy y Şanlıurfa. Un elemento destacado fue una obra de teatro, que ilustró a los participantes la importancia de la seguridad en el trabajo diario de forma amena. En total, Georg Fischer Hakan Plastik cuenta con cerca de 730 empleados en Turquía, el 80 por ciento de los cuales trabaja en la producción. ■

Presentación de los primeros proyectos de Design Thinking



En **Klostergut Paradies**, el centro de formación y capacitación de GF en Schaffhausen, las divisiones presentaron sus proyectos de Design Thinking a la dirección del grupo.

El Design Thinking, la iniciativa del grupo para fortalecer la capacidad de innovación, pasa a la siguiente fase: el 28 de junio de 2017, los equipos de Design Thinking de las divisiones presentaron el estado actual y los primeros prototipos de proyectos seleccionados. Además, los directores de las divisiones explicaron el papel que desempeña el Design Thinking para la Estrategia 2020, mientras que Yves Serra expuso cómo seguirá la aplicación del método en GF. ■



Más imágenes y vídeos sobre las noticias breves en globe.georgfischer.com

PRODUCTO
EN NÚMEROS



18

metros. Este es el alcance de las señales de medición del transmisor de nivel por radar tipo 2290 de GF Piping Systems. El compacto aparato puede determinar el nivel de llenado de un depósito aproximadamente tan alto como un edificio de seis plantas. Esto es posible gracias al empleo de la tecnología de radar sin contacto. El aparato produce miles de millones de impulsos de microondas por segundo, que son reflejados por el medio del proceso dentro del depósito, por ejemplo agua o una sustancia química. La medición de la distancia permite determinar de forma precisa el contenido del depósito, sin que el cálculo se vea afectado por factores perturbadores como vapores, gases, espuma u oscilaciones de temperatura.

Principio de medición: **tecnología de radar sin contacto**

Ámbito de aplicación: **industria de procesos químicos, tratamiento de aguas**

Rango de medición en el depósito/recipiente: **0,2 m – 18 m**

Precisión de medición: **+/- 3 mm**

Temperatura del medio: **-30°C hasta +100°C**

EN BREVE



Carlos Vasto, General Manager de GF Linamar LLC, corta la cinta en la ceremonia de inauguración.

GF Linamar apoya a la escuela universitaria

El día 24 de mayo de 2017, el Blue Ridge Community College de Carolina del Norte, EE. UU., celebró la inauguración de su nuevo Southeastern Advanced Molding Technology Education Center (SAMTEC). GF Linamar, cuya planta está siendo construida cerca de la escuela universitaria, ha donado o facilitado por un precio reducido gran parte de las máquinas. Asimismo, dos docentes del nuevo centro recibieron formación en las plantas de GF Automotive en Austria y Suiza sobre la instalación, el mantenimiento y el funcionamiento de las máquinas. En el futuro, SAMTEC se encargará de la formación y la capacitación de los trabajadores de GF Linamar, además de ofrecer formaciones para empresas locales y nacionales. A partir del otoño de 2017, en la nueva planta de fundición a presión de GF Linamar se fabricarán componentes ligeros para el mercado automovilístico americano. ■

Seewis corre

18 corredores y corredoras de GF Piping Systems de Seewis, Suiza, tomaron la salida de la carrera para empresas B2Run en junio de 2017. El recorrido de seis kilómetros condujo a los participantes por la ciudad de San Galo, en el este de Suiza. El corredor más rápido de GF fue Martin Caluori, con un tiempo de 24:56 minutos, que lo llevó a ocupar la 47.^a posición de la clasificación general de un total de 3141 corredores y corredoras. La carrera para empresas B2Run tuvo lugar por primera vez en el año 2015. Actualmente, en Suiza compiten cada año miles de apasionados del deporte en ocho ciudades diferentes. ■



18 trabajadores de GF participaron en la carrera para empresas del este de Suiza; el más rápido de ellos fue Martin Caluori.



Más imágenes y vídeos sobre las noticias breves en globe.georgfischer.com



¿CÓMO OCURRIÓ? 13 AÑOS EN GF

Xie Hongquan Structure Parts Manager en GF Automotive en Suzhou, China

Hace 13 años ... Xie Hongquan empezó en el servicio técnico de GF Automotive en Suzhou, China. Al principio era responsable del equipo de herramientas y el mantenimiento de la fundición, e incluso ayudó a instalar una nueva línea de producción. Todavía se acuerda de lo impresionado que se quedó con las tecnologías y los procesos de construcción ligera. «Fue una experiencia de aprendizaje desde el primer día», dice Xie. Actualmente es Structure Parts Manager en la fundición, que se construyó en el emplazamiento de Suzhou en 2015. Trabaja conjuntamente con clientes y con el emplazamiento austriaco de Altenmarkt para que las nuevas líneas de producción de elementos estructurales puedan entrar en funcionamiento según lo previsto.

¿Y los próximos años? La fundición de metales ligeros de Suzhou está perfectamente equipada para crecer junto con el mercado automovilístico en expansión de China. «Es fantástico poder contribuir a ese desarrollo con nuestros innovadores elementos estructurales», dice Xie. Sin embargo, en la vida no todo es trabajar. Como miembro del equipo de baloncesto de la empresa, Xie conoce a sus colegas todavía mejor en la pista. Hay algo que siempre le hace especial ilusión: jugar contra los colegas de GF Automotive de la ciudad cercana de Kunshan.

PROYECTO EMPRESA DE APRENDICES



La gerente: Leonora Kastrati, perita comercial en su 3.º año de formación profesional, asumió la dirección y, además, se encargó de las finanzas, el control de gestión y la logística.



Los inventores: los responsables de la investigación y el desarrollo, así como del diseño de los productos, fueron los dos diseñadores técnicos Tim Adam (izquierda, 2.º año de formación) y Tobias Vogt (4.º año de formación).



Las vendedoras: la distribución y el marketing estaban en manos de Aberna Sivanantham (izquierda, 1.º año de formación) y de Salome Speck (2.º año de formación), ambas estudiantes de peritaje comercial.



Los creadores: la fabricación y el montaje de los productos eran responsabilidad del técnico de producción Neuran Kulenthiran (izquierda, 3.º año de formación), así como de los mecánicos polivalentes Nico Salini (detrás, 2.º año de formación) y Martin Stankovic (delante, 3.º año de formación).

El controlador: Vincent Nguyen (derecha), mecánico polivalente en su 4.º año de formación, fue el responsable principal de la fabricación y el control de calidad.

Los jóvenes empresarios

En **GF Machining Solutions** en Luterbach, Suiza, los jóvenes talentos aprenden cómo funciona el mundo empresarial de una forma muy especial: con su propia empresa y sus propios productos.

Leonora Kastrati tiene apenas 20 años y ya es gerente. Desde hace aproximadamente un año, dirige una empresa llamada Young Design Production. «Es un gran reto para mí», dice la joven, ya que en realidad apenas ha terminado su formación profesional como perita comercial en Step-Tec AG, en Luterbach, Suiza. La filial de GF Machining Solutions es especialista en la producción de husillos para fresadoras.

Leonora Kastrati trabaja en Young Design Production junto con otros ocho aprendices. Todos forman parte de un proyecto especial de formación profesional de Step-Tec. El objetivo es fundar una empresa propia y desarrollar, fabricar y comercializar un producto en un año. De esta manera se pretende que el aprendiz conozca los complejos procesos que se dan en una empresa.

Primeros pasos

La idea fue del Managing Director de Step-Tec, Fabrice Monti di Sopra: «Mi objetivo era estimular el espíritu empresarial de los aprendices». Para el proyecto, puso un presupuesto de CHF 5000 a disposición de los aprendices. En agosto de 2016 se puso en marcha. El equipo se reunía todos los martes por la mañana durante una hora para trabajar en el proyecto y dar los primeros pasos en el mundo empresarial conjuntamente; en otras palabras, repartir tareas, formar equipos y, sobre todo, tomar decisiones: ¿qué producimos?

Unas cuantas reuniones después, los jóvenes empresarios se decidieron por dos productos: una linterna y un portalápices para el escritorio. A partir de ahí, todo avanzó bastante rápido. Un primer diseño, la compra de los materiales y, en marzo de 2017, empezó la construcción de prototipos. Los resultados son encomiables: una linterna LED de construcción ligera compuesta de aluminio anodizado y con un interruptor giratorio

innovador, así como un portalápices que destaca por su diseño exclusivo. Está basado en los husillos fabricados por Step-Tec y, por tanto, está vinculado directamente con la empresa.

Los trabajadores del emplazamiento de Luterbach fueron los primeros que pudieron examinar los productos de cerca. Sus consejos se aplicaron directamente en la revisión, de manera que los aprendices pudieron empezar la producción a finales de mayo de 2017. Paralelamente empezaron las tareas de marketing y ventas y enseguida encontraron un mercado: «Ambos productos encajan de maravilla con nuestra empresa y son un obsequio fantástico para nuestros clientes», explica Fabrice Monti di Sopra. Fuera de la empresa, dan a conocer los productos mediante unos folletos diseñados por ellos, que están expuestos en empresas y escuelas de los alrededores. Los productos también se pueden pedir directamente en YDP@georgfischer.com.

Doble beneficio

Todavía se desconoce si Leonora Kastrati y sus colegas han generado incluso beneficios del presupuesto inicial de CHF 5000, pero para los aprendices el proyecto ha sido un éxito absoluto. «Gracias a él, la formación profesional en Step-Tec es todavía más práctica y todos hemos aprendido mucho», explica Leonora Kastrati. Especialmente porque, además de sus propias profesiones, también han podido conocer otros departamentos. La empresa también se ha beneficiado de ello. «Proyectos así nos convierten en un empleador más atractivo para jóvenes talentos, por los que competimos con muchas empresas», explica Fabrice Monti di Sopra. Para él, la empresa de los aprendices será una parte integrante de la formación en Step-Tec de ahora en adelante: «Queremos continuar este proyecto el año que viene, por supuesto con nuevas ideas y productos». ■

LA TAREA

Fundar una empresa propia en un año. Desarrollar, producir y comercializar un producto.

EL OBJETIVO

Adquirir experiencia empresarial en un proyecto práctico.

EL EQUIPO

Nueve aprendices de GF Machining Solutions, Luterbach, Suiza.

LOS RECURSOS

Los jóvenes empresarios disponían de CHF 5000 de capital inicial.

EL RESULTADO



Portalápices con forma de husillo y la linterna innovadora.



Vídeo y más imágenes en globe.georgfischer.com

TÍTULO
PESCADOR CON MOSCA
TIM SAVARESE





Nombre: **Tim Savarese**
Puesto: **Tooling Technician**
Empresa: **GF Harvel
(GF Piping Systems)**
Emplazamiento: **Easton, EE. UU.**
En GF desde: **2007**
Destacado: **Más de 12.000
seguidores en Instagram**

El arte de la pesca con mosca

Tim Savarese empezó a aprender a pescar con mosca a los 17 años. Más adelante descubrió también su pasión por el atado de moscas: con sus pequeñas obras de arte, el Tooling Technician entusiasma hoy en día a un gran número de seguidores.



¿PESCA CON MOSCA O DE SPINNING?

Los aficionados de la pesca deportiva de agua dulce se dividen en dos categorías: los pescadores de mosca y los pescadores de spinning. En la pesca con mosca, el objetivo es engañar al pez con una imitación, y no atraerlo a través del olor. La pesca con mosca se suele practicar en corrientes de agua, aunque algunos pescadores también prueban suerte en aguas estancadas, como lagos o charcas. La pesca de spinning es habitual tanto en aguas corrientes como en aguas estancadas; en ella, se utiliza un señuelo cuyo peso permite lanzar la caña más lejos. Los pescadores con mosca, en cambio, utilizan únicamente el peso de la propia línea al lanzar. ¿Cómo saber qué modalidad de pesca se adapta mejor a cada uno? Es cuestión de gustos. Para quien resida cerca de un lago y quiera pescar tantos peces como sea posible, será mejor la pesca de spinning. En cambio, quien viva cerca de un arroyo o un río debería probar la pesca con mosca.

Los peces van en busca de alimentos al amanecer y al atardecer; esos son los mejores momentos para la pesca con mosca. Tim Savarese es una de las personas que a esa hora están solas en uno de los numerosos ríos que atraviesan su tierra natal, Pensilvania.

Una suave brisa le acaricia el rostro y los últimos rayos de sol se reflejan en el agua. Lanza la línea; la mosca pasa a toda velocidad junto a su cabeza y brinca sobre el agua. Los movimientos repetitivos y el aire fresco le ponen en un estado de trance, muy alejado del estrés del día a día y en armonía consigo mismo.

El Tooling Technician empezó con la pesca con mosca hace doce años, cuando tenía 17 años. «Había terminado el instituto y pensé que estaría bien probarlo», recuerda. Hasta entonces, había ido a pescar con su padre en arroyos y charcas de los alrededores, y para ello había utilizado cebos clásicos: atados a un sedal, que luego se lanza. Esta modalidad se llama pesca de spinning. Sin embargo, Tim Savarese decidió que había llegado el momento de la disciplina reina: la pesca con mosca.

Más o menos en esa época, durante su formación de profesorado, empezó a trabajar a tiempo parcial en Harvel Plastics Inc. En 2011, GF Piping Systems absorbió la empresa, que hoy se llama GF Harvel. La empresa suministra al mercado norteamericano sistemas de tuberías para la industria del tratamiento de aguas y la industria de procesos químicos.

Después de graduarse, las perspectivas laborales para profesores no eran muy buenas. Por suerte, acababa de surgir una vacante para un puesto a tiempo completo en el departamento de expedición de GF Harvel, y Tim Savarese consiguió el empleo. Por experiencia, sabía que había buen ambiente en GF Piping Systems.

La práctica hace al maestro

Para convertirse en el pescador experto que es hoy, hicieron falta muchas horas de práctica. Tuvo que aprender a coger la caña correctamente, a mantener el equilibrio dentro del agua corriente y a lanzar la caña de pescar de forma elegante. Sin embargo, sobre todo tuvo que aprender a colocar el anzuelo para que pique una trucha. «Tiene mucho que ver con engañar. Se trata de imitar el delicado aterrizaje de una mosca sobre la superficie del agua», explica Tim Savarese. Según él, la pesca con mosca es un tipo de pesca muy natural y, además, le da a la trucha una oportunidad justa. «Y es mejor para el medio ambiente, ya que de esta forma no se contamina el agua con las sustancias de los cebos artificiales».

Cuando llega el ansiado momento en el que un pez muerde el anzuelo, Tim Savarese enrolla el hilo, saca su teléfono móvil y saca una foto rápidamente, antes de devolver el pez al agua. «Pescar y soltar: no me como la trucha y preferiría utilizar anzuelos sin punta, para herir al pez lo menos posible», comenta. «Esta es mi manera de disfrutar de la naturaleza y de proteger a los peces».

«Se trata de imitar el delicado aterrizaje de una mosca sobre la superficie del agua».

Después de unos cinco años de pescar con mosca, hubo otro aspecto de este deporte que se convirtió en su pasión: el atado de moscas. Una mosca sirve al mismo tiempo de cebo y de anzuelo, para despertar la curiosidad del pez y hacer que pique. «Al principio mi motivación era económica, porque las moscas pueden ser bastante caras», dice Tim Savarese. «Pero a medida que adquiría experiencia, el atado de moscas se convirtió en mi pasión. Para mí es un verdadero arte». Igual que la pesca, también aprendió la técnica del atado él solo, siguiendo el principio de «ensayo y error».

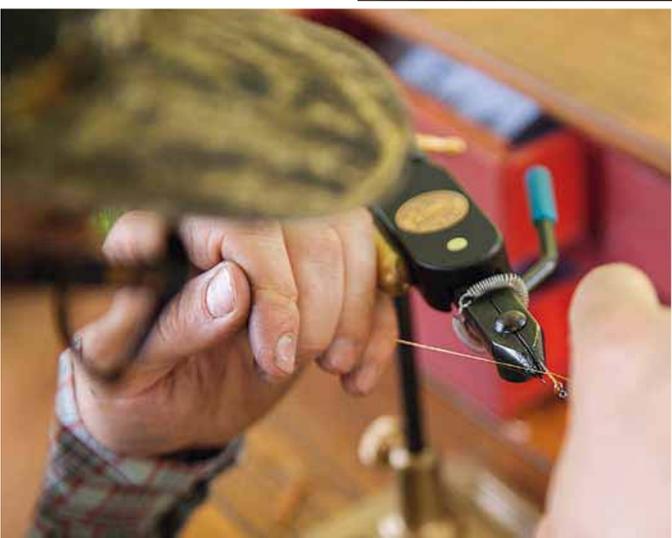
Un nuevo desafío

Aprendizaje permanente y perfección: estas cualidades también son importantes para Tim Savarese en su trabajo, últimamente en su puesto como Tooling Technician. Cuando salió la vacante en 2015, presentó su solicitud enseguida. «En realidad, no tenía muchos conocimientos sobre herramientas, pero pude convencer a mis jefes de que aprendo rápido y de forma autónoma, tal y como hice con la pesca con mosca y el atado de moscas», explica. Consiguió el empleo.

El área de la nave de producción que ha creado y de la que es responsable se parece a una jaula enorme. Allí se almacenan las herramientas para fabricar tuberías de plástico, como por ejemplo mandriles y herramientas de corte. Esta nueva área permite acelerar los procesos y evitar los tiempos de parada, lo cual ahorra dinero. En el pasado, los trabajadores de la producción tenían que escoger ellos mismos las herramientas; ahora Tim Savarese se encarga de hacerlo. Como intermediario entre los departamentos de planificación y los trabajadores de la producción, se encarga de prepararlo todo para los tres turnos diarios. >



Cinco años después de empezar con la pesca con mosca, Tim Savarese descubrió el atado de moscas. Las artísticas moscas sirven de cebo y anzuelo a la vez.



Puede ver cómo Tim Savarese ata las moscas en globe.georgfischer.com

En función del modelo, Tim Savarese tarda entre 30 segundos y 45 minutos en atar una mosca. La plecópfera (derecha) es como su estandarte personal; también en las redes sociales, donde este técnico de herramientas tiene muchos seguidores.



El señor de las herramientas: Tim Savarese ha reestructurado el área de herramientas en Easton para que sus colegas no pierdan tiempo en la búsqueda. Las señalizaciones de los aeropuertos le sirvieron de inspiración.



Más imágenes en
globe.georgfischer.com

➤ A la hora de crear el área de herramientas, para Tim Savarese era importante que todo el mundo se orientara fácilmente en ella. Las señalizaciones de los aeropuertos le sirvieron de inspiración. «Con una buena señalización, uno siempre encuentra el camino correcto», comenta. Para optimizar su área continuamente, Tim Savarese sigue el método de las 5S, desarrollado en Japón para la organización del trabajo, así como las «Cuatro disciplinas de la ejecución» (4DX).

Con perseverancia hasta el reconocimiento

Conoce la perseverancia que le ha permitido optimizar su área gracias al atado de moscas. Empezó a atar plecópteras, día tras día, durante casi un año y medio. «Creo que estaba un poco obsesionado», reconoce. Probó diferentes materiales y, con cada intento, añadía detalles y un toque personal. Hoy en día, la plecóptera es su estandarte. En realidad, las imitaciones deberían parecerse lo más posible a sus congéneres, pero Tim Savarese también ata moscas que no están inspiradas en ningún ser natural. Algunas presentan un diseño de colores vivos que atrae a los peces.

Al publicar fotografías de sus pequeñas obras de arte, Tim Savarese se ha creado una gran comunidad de seguidores en las redes sociales. Además, ya ha visitado numerosas exposiciones sobre el atado de moscas y, desde el año pasado, exhibe su obra en ferias, como por ejemplo en el «International Fly Tying Symposium». Asimismo, ha ofrecido seminarios para la agrupación local de «Trout Unlimited», una organización para la conservación de la pesca en los Estados Unidos. «Me gusta hablar con las personas y motivarlas a mejorar y a probar cosas nuevas», dice.

Tim Savarese también comparte su pasión de otra forma: regalando sus moscas a sus amigos pescadores. «Me cuesta vender mis moscas por un precio fijo. En función de su complejidad, el atado puede durar desde 30 segundos hasta 45 minutos. Además, ¿cómo se puede poner precio a algo que uno hace porque le gusta? Si puedo alegrar a alguien con lo que hago, entonces esa es mi recompensa», afirma.

En su trabajo, Tim Savarese se esfuerza porque su área sea tan limpia y autoexplicativa como sea posible. En cambio, en la habitación donde ata las moscas en su casa más bien reina el desorden. «Necesito el caos creativo para producir las moscas», asegura. En ese sentido, es un auténtico artista. ■

3x3



Wenqiang Heng
Equipment Maintenance,
GF Automotive,
Suzhou, China



Desiree Pfitzenmaier
Aprendiz,
GF Piping Systems,
Albershausen, Alemania



Nick Peters
R & D Engineer,
GF Piping Systems,
Little Rock, EE. UU.

El héroe o la heroína de mi infancia era...

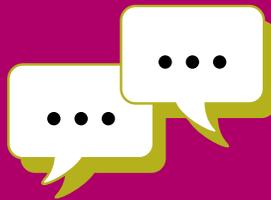
...la estrella del kung-fu Jet Li, un representante del kung-fu chino.
Wenqiang Heng

...MI ABUELO.
Desiree Pfitzenmaier



...Gene Kranz, el director de vuelo de la NASA que salvó a la tripulación del Apolo 13.
Nick Peters

¿Carta o correo electrónico?



Prefiero comunicarme a través de WeChat; en el trabajo utilizo el correo electrónico.
Wenqiang Heng

LO QUE MÁS ME GUSTA ES RECIBIR POSTALES, ¡PERO EN EL DÍA A DÍA EL CORREO ELECTRÓNICO SUELE SER MÁS PRÁCTICO!
Desiree Pfitzenmaier

El correo electrónico para el trabajo y la carta para los amigos.
Nick Peters

Cuánto tiempo llevo en GF:

TRES AÑOS Y DOS MESES.
Wenqiang Heng



Desde septiembre de 2016, como aprendiz en comercio mayorista y exterior.
Desiree Pfitzenmaier

Un año y un mes como R & D Engineer.
Nick Peters



Estas son las nuevas preguntas:

1. Mi libro favorito actual:
2. ¿Periódico o revista virtual?
3. Mi ropa de trabajo típica es...

Participe y envíe su respuesta junto con una fotografía de carné y el asunto «3x3» a: globe@georgfischer.com. Todos los mensajes recibidos formarán parte de nuestro concurso en la página 40.



Nombre: Julia Willauer
Puesto: Management Assistant
División: GF Automotive
Emplazamiento: Singen, Alemania
En GF desde: 2014
Destacado: 100 goles
en la temporada 2016/2017

RETRATO
JULIA WILLAUER

Con la meta clara

Julia Willauer, Management Assistant en GF Automotive en Singen, Alemania, juega al balonmano desde que tenía seis años. Lo da todo para conseguir la victoria de su equipo. Actualmente juega incluso en la tercera división de Alemania.

La camiseta azul y amarilla está empapada de sudor. Entre los fuertes gritos de ánimo de la multitud de la gradería, Julia Willauer se dirige hacia la portería rival. En el último partido en casa de la temporada 2016/2017, quiere ofrecer algo muy especial a los aficionados: hace una seña con la cabeza a su compañera de equipo en el centro derecha. Esta pasa el balón alto por encima del defensa rival. Julia Willauer salta, coge el balón y lo hunde en la portería antes de volver a tocar el suelo. La gente enloquece de alegría. «Mi primer lanzamiento Kempa», dice alegre esta joven de 24 años. Está orgullosa de que esta compleja jugada le haya salido bien a la primera.

Bajo presión

Los momentos de felicidad como ese son la recompensa por el gran esfuerzo que conlleva el deporte. «Darlo todo por el equipo; eso es lo que necesito», dice la jugadora del SV Allensbach. A la elegante joven, que en su trabajo se ocupa de tareas comerciales y organizativas, le gusta salir a la ofensiva con contraataques rápidos en el campo. Busca el duelo directo expresamente, aunque sea duro. En las disputas físicas por conseguir el balón y marcar, los golpes y las heridas son inevitables. Los goles se marcan en cuestión de minutos. El ritmo de los partidos es rápido. «Uno está continuamente bajo presión, aquí se lucha hasta el último segundo», dice.

Lleva la pasión por el balonmano en la sangre; sus padres ya jugaban al balonmano. De niña, seguía los partidos con emoción desde la gradería. Vivió cómo los aficionadas animaban a los equipos y tomó una decisión: ella también quería estar en el campo algún día. «Es una sensación increíble», confirma ahora. Lleva cinco años jugando en el primer equipo del SV Allensbach, la insignia del balonmano femenino en su región. En 2012 firmó su primer contrato de dos años y su equipo consiguió el ascenso a la segunda división alemana.

Confianza en la propia fuerza

Sin embargo, no fue un camino de rosas. Con su talento y empeño en el entrenamiento, pronto se convirtió en una jugadora imprescindible en el equipo juvenil. Sin embargo, se rompió el ligamento cruzado dos veces, a los 13 y a los 16 años, al torcerse la rodilla en un cambio rápido de dirección. «Tuve que volver a empezar de cero y aprender a caminar de nuevo», recuerda Julia Willauer. Estaba desesperada y se planteó abandonar. Aun así, apretó los dientes: «Las lesiones también son una cuestión mental. No se trata solamente de volver a estar en forma, sino de confiar en las capacidades de uno mismo. Uno debe estar preparado para sufrir y, sin embargo, tener la voluntad para aguantar».

Esta economista llegó hace tres años a GF Automotive en Singen como estudiante. Como asistente de dirección, organiza viajes y reuniones, prepara presentaciones y análisis y es responsable de la redacción de la revista para empleados local «Globe Plus». Agradece mucho la comprensión de su jefe, que sabe lo importante que son los entrenamientos para ella. Entre semana entrena cuatro días, por la noche. Durante la temporada hay que añadir, además, un partido de liga el fin de semana. «Me gusta esta vida, aunque a muchos les parezca agotadora», afirma.

Su pasión por el balonmano la lleva incluso a entrenar a un equipo juvenil una vez por semana con su primo. Al principio solo tenía que hacerlo como sustituta, pero les cogió tanto cariño a los jóvenes que siguió. Con gran éxito. Por eso ya le está tentando la idea de trabajar como entrenadora con los jóvenes cuando se retire como jugadora. «Es imposible imaginarme una vida sin balonmano», dice Julia Willauer riéndose. ■



INICIALMENTE SOLO PARA CHICAS

Max Heiser, supervisor de educación física de Berlín, estaría sorprendido. Hace exactamente 100 años inventó el balonmano como deporte para chicas, sin contacto con el rival. Sin embargo, sus compañeros de atletismo no tardaron en convertir el balonmano en un deporte de equipo muy físico y de contacto, lo cual lo hizo más atractivo especialmente para los hombres. Al principio se jugaba en un campo al aire libre. Por influencia de los países escandinavos, en los años 70 se impulsó el balonmano de interior. Las dimensiones más reducidas del campo hicieron que el juego se volviera mucho más rápido y atlético. Sin embargo, no se alcanzaron las cifras de espectadores de la época al aire libre: por aquel entonces, hasta 100 000 personas acudían en masa a los estadios.



¡Vea a Julia Willauer en acción! Vídeo y más imágenes en globe.georgfischer.com

¿QUIÉN LO HA INVENTADO?
CUBO BIÓNICO

Dieta biónica

Las estructuras ligeras y al mismo tiempo estables se encuentran principalmente en la naturaleza. En biónica, la naturaleza sirve de modelo para la tecnología más avanzada. Siguiendo este principio, GF Automotive ha desarrollado un cubo para camiones que aúna ligereza y estabilidad.

A pesar de tener ramas extensas y muy pesadas, un árbol resiste incluso las tormentas más fuertes o el peso de grandes cantidades de nieve. La razón de ello son las estructuras naturales, que distribuyen las cargas uniformemente. Allí donde la carga es más fuerte, crecen refuerzos adicionales. La biónica es el principio según el cual los ingenieros intentan aplicar esas estructuras naturales a la tecnología moderna.

Como especialista en biónica, GF Automotive se inspira regularmente en la naturaleza. Un ejemplo de ello es el novedoso cubo biónico para vehículos industriales, que une la llanta de una rueda con el eje del vehículo y soporta grandes cargas durante la marcha debido a fuerzas verticales, laterales y de frenado. Por esa razón, normalmente se fabrica como pieza maciza de fundición de hierro. Normalmente. ¿Y si una estructura más ligera puede garantizar la misma estabilidad?

Para el sector de los vehículos industriales y sus clientes, eso se traduce en una ventaja enorme: cuanto más ligero es un camión, mayor carga útil puede transportar y, por tanto, menos combustible consume. En definitiva, los transportistas ahorran dinero con cada kilogramo de menos.

Ligero gracias al software

En ese contexto, GF Automotive ha desarrollado el nuevo cubo para camiones de hierro dúctil GJS 600 en un estudio de diseño. Gracias a grietas especiales y acanaladuras transversales exteriores, es significativamente más ligero. «Hemos conseguido reducir el peso del cubo predecesor en 4,8 kilogramos, hasta los 33,3 kilogramos. Eso representa una reducción del 13 por ciento aproximadamente», informa Dominik Mahnig, Head of Product Management and Development en el área del chasis en GF Automotive en Schaffhausen, Suiza.

El reto era mantener la elevada estabilidad del cubo empleando menos material, y con el mínimo coste. Para ello, el equipo de Dominik Mahnig usó programas informáticos que optimizan la forma de la pieza de fundición

según criterios biónicos. De esta forma se pudo determinar rápidamente dónde era posible ahorrar material sin que ello afectara a la estabilidad. En varios pasos iterativos, se logró una forma con huecos, grietas y nervaduras orgánicas. «La naturaleza necesita cientos de años para optimizar sus formas; nosotros lo logramos por ordenador en muy poco tiempo», explica el director de gestión de productos y desarrollo.

Tecnología punta

Además de la reducción de peso, que puede suponer hasta 50 kilogramos en total por camión, el cubo biónico también presenta otra ventaja. «Las grietas y las acanaladuras mejoran la circulación del aire, de modo que ayudan a refrigerar los frenos», declara Mahnig.

Hasta ahora, esta innovación existe únicamente como prototipo, que GF Automotive presenta en ferias y exposiciones. «El nuevo producto es una auténtica atracción, con la cual demostramos que GF Automotive puede definir la tecnología más avanzada», dice Dominik Mahnig con orgullo. Un cliente ya ha manifestado su interés y está comprobando el uso del cubo. Si se decide por este componente de alta tecnología, será adaptado por ordenador al modelo de vehículo industrial correspondiente. «Entonces las formas y las grietas pueden tener un aspecto totalmente diferente», comenta Mahnig. En cualquier caso, la naturaleza siempre sirve de modelo. ■



Dominik Mahnig

se incorporó a GF Automotive justo al acabar la carrera en el año 1995. Desde entonces, ha trabajado en diferentes áreas del desarrollo de productos. En la biónica nunca dejan de maravillarle las fascinantes estructuras que surgen de la naturaleza como modelo para la tecnología más avanzada.

¿PARA QUÉ SIRVE UN CUBO?

El cubo es la parte interior de una rueda en un vehículo, que une la llanta con el eje. El cubo transmite las fuerzas motrices a la rueda. Además, el componente está sometido a grandes fuerzas verticales, laterales y de frenado, las cuales se originan, por ejemplo, al pasar por curvas cerradas. En función del tipo de eje, a saber, eje de dirección, eje motor o eje adicional, existen diferentes formas de cubo. GF Automotive fabrica cubos de hierro fundido para vehículos industriales desde los años 20.

La brida del cubo es tratada mecánicamente después de la fundición y establece la unión con la llanta.

El hierro fundido con grafito esferoidal del tipo GJS 600 de alta resistencia es el material perfecto para un cubo de camión. Es muy estable incluso a altas temperaturas y, además, fácil de moldear en un proceso de fundición en arena.

Las grietas del cubo, que normalmente es macizo, permiten reducir el peso. El ordenador determina dónde se puede eliminar material del componente.

Las acanaladuras transversales exteriores incrementan significativamente la rigidez lateral del cubo gracias a su disposición.



Vídeo en
globe.georgfischer.com

RETRATO DEL CLIENTE
CAMBRIDGE ASSESSMENT

Una solución innovadora para un proyecto de prestigio

Cambridge Assessment, un departamento de la prestigiosa Universidad de Cambridge, en Gran Bretaña, inaugurará pronto su nueva sede principal «The Triangle». Los requisitos para este edificio vanguardista eran muy elevados, sobre todo en materia de innovación y sostenibilidad. Por esta razón, COOL-FIT 2.0, la innovación más reciente de GF Piping Systems, fue la elección perfecta.

25 AÑOS

de vida útil de COOL-FIT 2.0, mucho más larga que la de las soluciones convencionales de metal.

CHF 998 000

de volumen de pedido para GF Piping Systems.

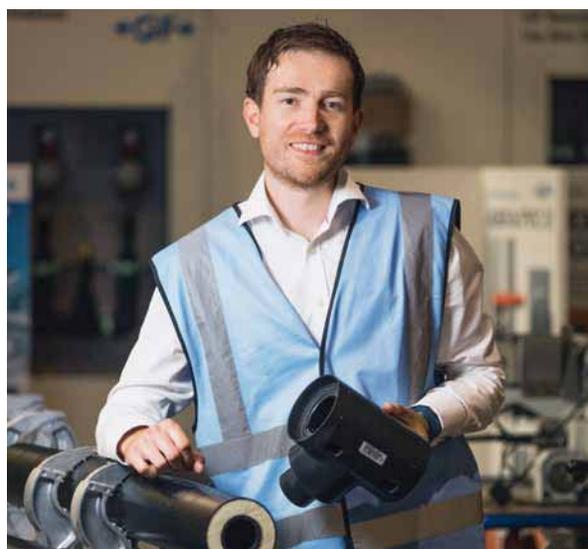


50%

menos tiempo de instalación de COOL-FIT 2.0 en comparación con sistemas convencionales.

30%

de ahorro en el consumo energético de edificios refrigerados con agua gracias a COOL-FIT 2.0.



«Ofrecimos la solución adecuada en el momento oportuno».

James Chandler
Project Manager, GF Piping Systems,
Coventry, Gran Bretaña

Cuando «The Triangle» abra sus puertas a principios de 2018, alojará el nuevo hogar de Cambridge Assessment. En el desarrollo del pionero edificio se requería un enfoque especialmente innovador y sostenible. Esto también se aplicaba a los sistemas de tuberías, que no solo debían ser energéticamente eficientes, sino también fáciles de instalar. Por este motivo, la empresa constructora Bouygues se decidió por COOL-FIT 2.0: la solución ligera, preaislada y sin corrosión de GF Piping Systems.

Elevado rendimiento y versatilidad

Los aspectos que más convencieron a Bouygues fueron el elevado rendimiento y la versatilidad de COOL-FIT 2.0. La empresa estaba buscando una solución innovadora y económica para distribuir agua fría y caliente (37 grados centígrados) en las oficinas y en los edificios anexos. Gracias a las propiedades aislantes de COOL-FIT 2.0, las temperaturas del agua fría y caliente se mantienen prácticamente estables, con lo cual se consiguen ahorros considerables. Solamente en la refrigeración, el innovador sistema de tuberías permite ahorrar anualmente hasta un 30 por ciento en comparación con soluciones de acero.

COOL-FIT 2.0 destaca asimismo por su durabilidad. Actualmente se reemplazan cada vez más soluciones de metal por plástico, ya que los propietarios de los edificios quieren evitar tuberías oxidadas que puedan provocar fugas y ocasionar costosos trabajos de mantenimiento. De ahí que un requisito de Bouygues fuera que los sistemas de tuberías en «The Triangle» tuvieran una vida útil de 25 años. COOL-FIT 2.0 cumple este requisito y, por tanto, supera con creces la durabilidad de las soluciones convencionales de metal. ➤



«Un referente para nuevos edificios»

Brian Brewis es Senior Building Services Manager en Bouygues y es responsable de «The Triangle». En esta entrevista habla sobre los requisitos especiales del proyecto y explica por qué se decidieron por COOL-FIT 2.0.

Señor Brewis, ¿qué papel desempeña Bouygues en el proyecto?

A la hora de realizar el diseño, los arquitectos priorizaron que las personas se sintieran a gusto en su puesto de trabajo. Como oficina de ingeniería y empresa constructora, ahora tenemos la responsabilidad de hacer que todos los sistemas funcionen.

¿Cuáles fueron sus consideraciones con respecto a los sistemas de tuberías?

Inicialmente, nuestras especificaciones eran para un sistema de tuberías y aislamiento convencional. Sin embargo, dado que estos sistemas son muy pesados y resulta poco práctico trabajar con ellos, queríamos encontrar una solución totalmente diferente. Necesitábamos a un fabricante que nos ayudara en ello.

¿Y entonces entró en juego GF Piping Systems?

Exacto. En cuanto conocimos COOL-FIT 2.0 lo supimos: es la solución idónea. Una de las principales ventajas es la rápida instalación. Sin embargo, antes de cambiar las especificaciones, tuvimos que obtener la aprobación de Cambridge Assessment. Hay que tener en cuenta que queríamos utilizar un producto recién llegado al mercado. No obstante, recibimos luz verde enseguida. La buena reputación de GF Piping Systems ha tenido un papel fundamental.

¿Qué experiencias ha tenido hasta ahora con COOL-FIT 2.0?

Es impresionante la facilidad con la que los instaladores pueden cargar con las tuberías, incluso piezas de hasta seis metros de largo. Sin COOL-FIT 2.0, la realización del proyecto habría sido mucho más complicada. Sin duda, es un referente para nuevos edificios. En mi opinión, allí donde hasta ahora se usaba cobre o acero, se equiparán muchos más edificios con COOL-FIT 2.0 en el futuro. En los próximos cinco años, los sistemas de plástico serán un tema prioritario. ■

COOL-FIT 2.0: la solución ligera, preaislada y sin corrosión de GF Piping Systems. Los instaladores pueden llevar al hombro incluso piezas de varios metros de largo.



33 445 m²

es la superficie para el edificio, que debería completarse a principios de 2018 y representa uno de los mayores proyectos de construcción en Cambridge. El edificio triangular está compuesto de edificios de oficinas de cinco plantas y una torre de 39 metros de altura.





«THE TRIANGLE»

es la nueva sede principal de Cambridge Assessment, un departamento de la prestigiosa universidad que realiza anualmente pruebas de idiomas para más de ocho millones de estudiantes en más de 170 países. Muchos estudiantes de inglés conocen a la organización debido a sus exámenes de idiomas reconocidos a nivel mundial. En «The Triangle» trabajarán más de 2000 empleados, una cifra que se prevé que va a incrementar hasta cerca de 3000 para el año 2025.



» Con el fin de acelerar los trabajos en la obra, el equipo instalador adoptó un enfoque modular. El equipo de GF Piping Systems en Coventry, Gran Bretaña, ayudó en ello prefabricando tuberías recortadas a las longitudes predefinidas y piezas acodadas a medida para el edificio. «De esta forma, los módulos preparados podían ser instalados fácilmente y unirse mediante soldadura eléctrica», explica James Chandler, Project Manager en GF Piping Systems, que ha participado en el proyecto de «The Triangle» desde el principio. Debido a su ligereza y al preaislamiento, COOL-FIT 2.0 era ideal para esta estrategia de instalación: el novedoso sistema pudo ser instalado en la mitad del tiempo que se hubiera necesitado para la instalación de una solución convencional.

Decisión orientada al futuro

Equipar «The Triangle» con COOL-FIT 2.0 fue una decisión orientada al futuro que, sin embargo, fue tomada más bien por casualidad. Cuando GF Piping Systems y la empresa instaladora Allied Mechanical Services presentaron su propuesta de un sistema de tuberías en Bouygues, tenían otra solución para mostrar. Después de la parte oficial de la presentación, los colegas de GF resumieron las innovaciones que estaban planeadas... y mencionaron a COOL-FIT 2.0. «Esta es la solución que queremos», dijeron entusiasmados los responsables de Bouygues.

Eso fue en febrero de 2016, antes incluso de la introducción real del producto en el mercado. Así pues, para empezar los colegas de GF tuvieron que ver si era posible siquiera equipar el edificio con COOL-FIT 2.0. «Resulta que ofrecimos la solución adecuada en el momento oportuno», explica James Chandler con legítimo orgullo: después de todo, el volumen de pedido es de GBP 800 000 (CHF 998 000).

Cartera de clientes en rápida expansión

Si bien COOL-FIT 2.0 solo lleva un año en el mercado, la lista de proyectos ya es encomiable: edificios prestigiosos como la Universidad de South Bank de Londres, el Eden Project en Cornwall o la Left Bank Residential Tower en Birmingham están entre ellos. Y esto solo en Gran Bretaña. A nivel mundial, COOL-FIT 2.0 tiene un potencial de mercado todavía más prometedor. Así pues, el innovador sistema no solo es idóneo para garantizar temperaturas constantes en grandes edificios, como centros comerciales, hospitales, complejos de hoteles u oficinas, sino también para la refrigeración segura y eficiente de grandes centros de datos.

James Chandler y su equipo ya están eufóricos con el siguiente desarrollo de la gama COOL-FIT: COOL-FIT 4.0, con un mayor aislamiento para su uso a temperaturas extremas. Está previsto que el producto salga al mercado a finales de 2017. «El interés va creciendo», informa James Chandler. Quién sabe, quizá el equipo pueda volver a cerrar pronto un contrato antes del lanzamiento oficial. ■



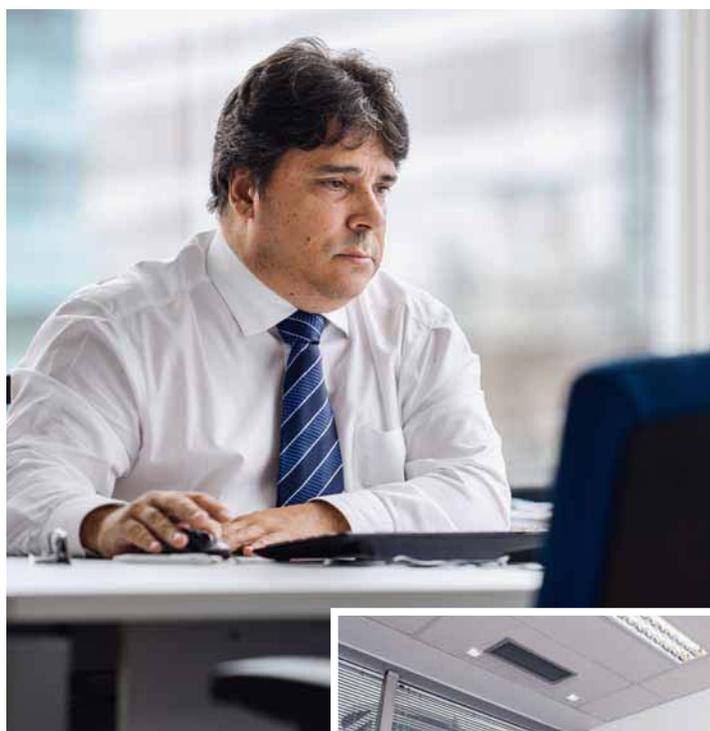
Vídeo y más imágenes en
globe.georgfischer.com

RETRATO DEL LUGAR
SÃO PAULO, BRASIL

Juntos en tiempos turbulentos

La situación económica en Brasil es actualmente bastante complicada, de modo que GF Machining Solutions en São Paulo se centra sobre todo en los negocios existentes. A la vez, los brasileños también tienen la mirada puesta en otras áreas de negocio.





Edson Romão es el Managing Director. Se incorporó por primera vez a GF Machining Solutions en 2001 y, tras un período de ausencia, regresó como gerente en 2015. GF Machining Solutions está activa en Brasil desde 1997.



Brasil está sufriendo una de las recesiones más severas de la historia del país. Aun así, los analistas empiezan a ver la luz al final del túnel: el Fondo Monetario Internacional pronostica un crecimiento del producto interior bruto (PIB) del 0,2 por ciento para este año, y para el año 2018 una mayor estabilidad y un crecimiento del PIB del 1,7 por ciento. Hasta entonces, en GF Machining Solutions en São Paulo se aplica lo siguiente: ¡todo el mundo a cubierta!

Edson Romão dirige al equipo. Se incorporó por primera vez a GF Machining Solutions en 2001; en 2008 se fue a una empresa de la competencia durante seis años y, finalmente, regresó como Managing Director en 2015. GF Machining Solutions está activa en Brasil desde 1997; por aquel entonces, GF adquirió un socio de distribución en São Paulo. Una de las primeras medidas que tomó Edson Romão en su nuevo cargo fue buscar oficinas más económicas,

puesto que reducir costes tenía la máxima prioridad en esa situación económica difícil. Fue una decisión correcta en muchos aspectos: «La nueva oficina no solo es más económica, sino que, además, ahora todos trabajamos en la misma planta. Antes estábamos repartidos en tres plantas, lo cual dificultaba la comunicación. Además, ahora GF Piping Systems es nuestra vecina», afirma con alegría.

También supuso un ahorro adicional el arrendamiento conjunto de almacenes con GF Piping Systems y la externalización de la logística. «Estos cambios, junto con un control de gestión más estricto, nos ayudaron a conseguir un balance equilibrado el año pasado», dice. Un logro notable en una economía que encogió un 3,6 por ciento en 2016.

Inversiones sólidas

El enfoque principal de GF Machining Solutions en Brasil es el mercado interior, si bien los colegas en São Paulo también atienden a los clientes del resto de América del Sur, principalmente de Argentina. >



Renato Rodriguez, el as del baloncesto

Como Sales Director para América del Sur, para Renato Rodriguez es importante ganarse la confianza de los clientes. Su receta para el éxito: ser respetuoso, amable, proactivo y creativo y estar motivado. Además, procura conocer mejor la cultura de los clientes, especialmente fuera de Brasil. Se relaja jugando al baloncesto: «Empecé a los seis años. Todavía hoy me acuerdo de la maravillosa época de mi infancia cuando juego», dice.



Thais Caminotto, la cocinera

Mantener los costes bajos: este es el reto de Thais Caminotto como Controller en GF Machining Solutions en Brasil y, en vista de la situación financiera, una necesidad. También se asegura de que se cumplan las leyes y reglamentos locales. «Eso no es fácil, porque en Brasil las leyes cambian muy a menudo», afirma Thais Caminotto. Los fines de semana despliega su creatividad en la cocina y prueba recetas nuevas. «No siempre salen bien, pero no importa, con tal de que pueda probar algo nuevo», dice.



**Gislaïne Asseituno,
la bailarina**

Gislaïne Asseituno empezó en una empresa predecesora de GF Machining Solutions en Brasil hace 32 años. A lo largo de los años ha experimentado generaciones enteras de máquinas, y eso la ha ayudado mucho en su trabajo como Coordinator de Technical Assistance. Los clientes saben que a Gislaïne Asseituno no le intimida ningún problema y que siempre los escucha. Para desconectar, le gusta bailar. «Bailar Zumba me va bien para el cuerpo y la mente», dice.



**Lucas Borges,
el estudiante**

La formación es muy importante para Lucas Borges, que llegó a GF Machining Solutions hace cinco años. «En mi primer año en la empresa era becario», recuerda. Como Sales Assistant en el Customer Services, ha asistido a cursos sobre 4DX y los 7 hábitos. Eso también lo ha ayudado en sus estudios de Ingeniería Mecánica, que termina este año. Para reducir el estrés del trabajo y la universidad, Lucas Borges va al gimnasio.



El equipo de São Paulo se ha adaptado con éxito a la difícil situación económica que vive el país; entre otras medidas, gracias al traslado a oficinas más económicas, que GF Machining Solutions y GF Piping Systems comparten.

➤ Aproximadamente dos tercios de los productos vendidos son máquinas EDM; el resto, fresadoras. Los clientes proceden principalmente del sector de la fabricación de herramientas y moldes para la industria del automóvil. Únicamente una pequeña parte del negocio corresponde a la industria de bienes de consumo. En la oficina de São Paulo trabajan 27 empleados. Otros seis trabajadores aseguran la proximidad con los clientes en las oficinas exteriores de los estados de Santa Catarina y Rio Grande del Sul.

Si bien Edson Romão tuvo que centrarse en reducir costes, también invirtió siempre en sus empleados, especialmente en la cualificación de los técnicos. El razonamiento: «Nuestros técnicos están en contacto directo con los clientes. Mediante formaciones especializadas, hacemos que se familiaricen con toda nuestra gama. De esta forma, no solo pueden asesorar a los clientes en su especialidad, sino que también pueden informarlos sobre otras máquinas y servicios que ofrecemos». Así, los técnicos pueden hacer propuestas para mejorar procesos. Asimismo, se convierten en los ojos y los oídos de sus colegas de ventas y pueden avisarles en caso de detectar potencial de maquinaria adicional, materiales consumibles o servicios.

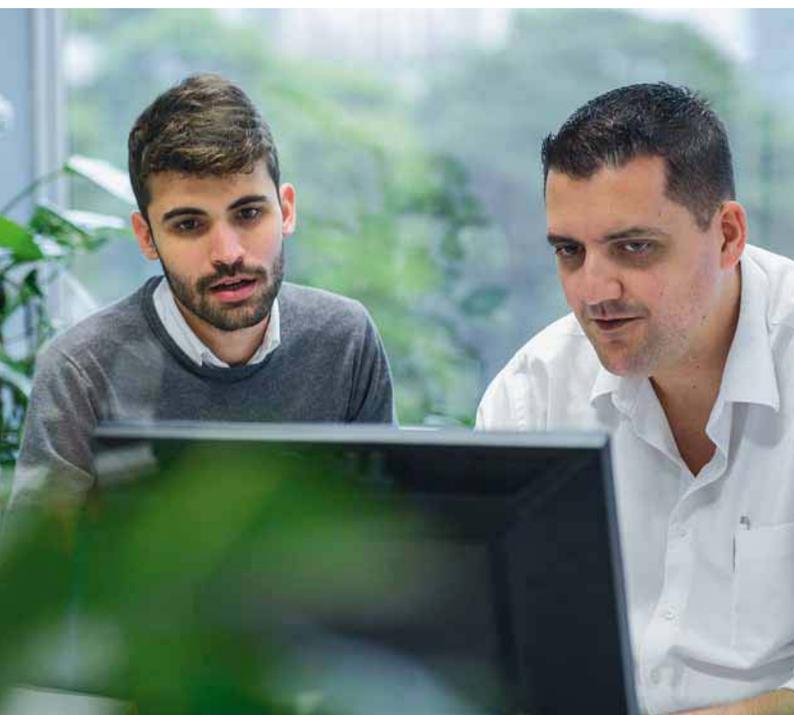
Edson Romão y su equipo están redescubriendo un mercado conocido: las escuelas de formación profesional. «Al colocar nuestras máquinas en

escuelas, los estudiantes experimentan de primera mano lo que son capaces de hacer. Si, después de terminar los estudios, en su trabajo se encuentran en la posición de comprar una máquina, vamos a ser el primer fabricante al que se dirijan», dice. Hasta la fecha, GF Machining Solutions ha vendido 41 máquinas a 28 escuelas del Servicio Nacional de Aprendizaje Industrial de Brasil (SENAI); la última en 2014. «Hay muchas escuelas de formación profesional en Brasil. Queremos consolidar el éxito conseguido en el pasado y conquistar este mercado», afirma Edson Romão.

Una buena organización es decisiva

Timonear el emplazamiento sin dudas y con seguridad en un contexto difícil es un trabajo duro. Según Edson Romão, las políticas de gobierno corporativo del grupo le facilitan el trabajo. Sirven de orientación para actuar con los estándares éticos más altos y con integridad. También da una gran importancia a la buena organización. «Es decisiva, por ejemplo, cuando es necesario ser más estricto en el control de gestión y hay que decidir sobre nuevas inversiones», explica.

Con ese ímpetu, Edson Romão y todo el equipo de GF Machining Solutions van a superar sus retos. Y cuando vuelva la calma a Brasil, tendrán el éxito asegurado. ■



En total, GF Machining Solutions cuenta con 33 empleados en Brasil: 27 en la oficina de São Paulo y otros seis en las oficinas exteriores de los estados de Santa Catarina y Rio Grande del Sul.



El enfoque principal del emplazamiento es el mercado brasileño. Además, algunos colegas atienden a clientes del resto de América del Sur, sobre todo de Argentina.

UNA BUENA VECINDAD

Desde noviembre de 2015, GF Machining Solutions y GF Piping Systems son vecinos en Brasil. Antes, las dos divisiones estaban establecidas en emplazamientos diferentes. Actualmente alquilan juntas una planta entera del edificio River Park, en el distrito de negocios Brooklin Novo de São Paulo, con una zona de recepción común y salas de reuniones. Además, las dos divisiones comparten almacenes. En Brooklin Novo, uno de los principales centros financieros de São Paulo, están bien acompañadas: muchas empresas multinacionales tienen su sede principal allí.

EMPLAZAMIENTO

São Paulo, Brasil

DIVISIÓN

GF Machining Solutions

1997

Año de fundación

33

trabajadores



COMPETENCIAS

Ventas y asistencia técnica

3

idiomas hablados en el emplazamiento: portugués, inglés y español

19,2°C

Temperatura media



ALMUERZO TÍPICO

Arroz y alubias con ensalada y carne/barbacoa



Más imágenes en globe.georgfischer.com

NUESTRAS METAS
INICIATIVA DE SEGURIDAD LABORAL



Mayor seguridad con un cambio de cultura

El número de accidentes laborales en GF ha disminuido en los últimos años. Esto se debe, en gran parte, a la iniciativa de seguridad laboral «Cero Riesgos» de GF Automotive. El programa, de varias etapas, se encuentra actualmente en la segunda fase, y el objetivo es que en el futuro también tenga un impacto positivo en la cultura de seguridad de las demás divisiones.



«Un cubo no es una escalera»

Desde febrero de 2017, la fase 2 debe continuar con el éxito obtenido hasta ahora. Con este propósito, los llamativos pósteres se dirigen directamente a los trabajadores en la producción: en ellos se ven herramientas tiradas por el suelo o a un hombre que hace equilibrios sobre un cubo. Los mensajes son claros: «El desorden es peligroso» y «Un cubo no es una escalera». Detrás se esconde un plan a largo plazo. Si bien la primera fase se centraba principalmente en llamar la atención sobre diferentes peligros mediante jornadas de acción locales, la segunda fase pretende llevar a un cambio de comportamiento duradero: «Con «Cero Riesgos», no se trata tanto de implementar ideas a corto plazo, tales como una nueva barandilla, sino que queremos cambiar la cultura de seguridad en GF Automotive de forma duradera», explica Tina Köhler, directora de Marketing y Comunicación, quien desarrolla la iniciativa continuamente junto con los expertos en seguridad de las plantas de producción y los directores de las unidades de negocios.

Asumir la responsabilidad

Para que el cambio quede bien arraigado, es necesario que el mayor número posible de trabajadores se sientan responsables de la seguridad. Por este motivo, el equipo de «Cero Riesgos» de GF Automotive forma a moderadores especiales en los emplazamientos para que trasladen el tema a los equipos mediante cursos. Todas las propuestas de mejora de los empleados se cuelgan en sitios bien visibles y los superiores comprueban su aplicación con regularidad. El objetivo es que la conciencia en materia de seguridad quede arraigada en el día a día. «Debemos olvidarnos de la ilusión de que los accidentes solo pasan a los demás. La rutina tan importante del día a día puede ▶



Desde febrero, la fase 2 de «Cero Riesgos» pretende conseguir un cambio en la cultura de seguridad de GF Automotive. Como en la primera fase, varios pósteres llamativos se dirigen directamente a los trabajadores en la producción.



«La campaña «Cero Riesgos» lleva el tema de la seguridad laboral a todos los niveles. Los trabajadores se dirigen a nosotros de forma más abierta con preguntas concretas. Esto nos permite debatir mejoras junto con la dirección de forma más específica. Puedo constatar que ahora todo el mundo presta más atención a los demás, en lugar de estar demasiado centrado en uno mismo».

Michael-Karl Spannauer
Presidente del comité de empresa en funciones, GF Automotive, Singen, Alemania

Cero Riesgos significa menos accidentes. Si bien esta fórmula suena muy obvia en la teoría, aplicarla en la práctica diaria no es tan fácil. Especialmente para empresas productoras del sector industrial como GF Automotive: en las fundiciones fluye metal caliente, mientras los robots y las máquinas de varias toneladas de peso cumplen sus funciones. Por esa razón, allí se exige el máximo nivel de seguridad. Sin embargo, para evitar accidentes en el día a día no bastan las tecnologías modernas y unas normas claras, sino que hace falta una gran concienciación sobre los riesgos en el puesto de trabajo. Este es precisamente el objetivo de la iniciativa «Cero Riesgos» desde finales de 2015, a través de vídeos, carteles y jornadas de acción planificadas individualmente para cada emplazamiento. Así, por ejemplo, los trabajadores en Singen, Alemania, pudieron experimentar con gafas especiales cómo las lesiones oculares afectan a su visión. El éxito salta a la vista: en la primera fase de este programa de varias etapas, en el año 2016, GF Automotive pudo reducir el número de accidentes en un 20 por ciento.

› resultar especialmente peligrosa. También debemos aprender a aceptar normas, que a veces son duras», explica Tina Köhler. Está previsto que todos los trabajadores de la producción hayan recibido formación hasta finales de 2017.

Si se echa un vistazo a diferentes emplazamientos, se puede ver la efectividad que puede tener la campaña para conseguir una nueva cultura de seguridad en GF: por ejemplo, en Suzhou, China, el número absoluto de accidentes en el año 2016 cayó del 56 por ciento al cuatro por ciento. En Alemania, el número de accidentes por cada millón de horas de trabajo disminuyó en los emplazamientos de Mettmann y Leipzig, entre otros. Ambos emplazamientos registraron un 55 por ciento menos de accidentes desde finales de 2016 hasta finales del primer trimestre de 2017.

La seguridad forma parte de la estrategia corporativa

La visión de «Cero Riesgos», de cero accidentes, y el llamamiento a no correr riesgos en el trabajo están en consonancia con los objetivos de sostenibilidad 2020 del grupo. El objetivo es que, hasta finales del año 2020, el número de accidentes laborales graves sea cero y el índice de accidentes de cada división disminuya como mínimo en un 20 por ciento. La certificación de todas las plantas de producción según el sistema de gestión de la seguridad

y la salud en el trabajo OHSAS 18001 fue un hito importante para conseguirlo. Las empresas de nueva creación o adquiridas recientemente deberán estar certificadas al cabo de tres años como máximo.

En los últimos años, todas las divisiones ya han trabajado para reducir el número de accidentes mediante múltiples medidas: si bien en 2012 hubo 50 accidentes por cada 1000 trabajadores a nivel de todo el grupo, en 2016 esta cifra descendió hasta 32. Si no se incluyen las nuevas adquisiciones, la cifra incluso disminuyó hasta los 28 accidentes. Otro valor positivo: el número de ausencias laborales por accidente, 7600, representa un nuevo mínimo. Está previsto que estos valores continúen disminuyendo, también gracias a «Cero Riesgos».

Las demás divisiones vienen detrás

Hasta ahora, la campaña ha llegado a más de 5000 empleados de GF Automotive en China, Alemania y Austria, que ya han alcanzado el objetivo del grupo de reducir los accidentes en un 20 por ciento. Para lograr este éxito a nivel de todo el grupo, ahora es el turno de las otras dos divisiones. GF Machining Solutions ha empezado con «Cero Riesgos» en agosto, y GF Piping Systems planifica actualmente su implementación. Así pues, GF avanza conjuntamente hacia una cultura de «Cero Riesgos». ■



«Todos los trabajadores están más concienciados en materia de seguridad gracias a la iniciativa. Naturalmente, como responsable del turno, eso es muy importante para mí. Debemos seguir reforzando esta conciencia. Desde mayo, la segunda fase de la campaña iniciativa nos ayuda a conseguirlo».

Peter Hollaus
Deputy Shift Manager en funciones de la fabricación de machos, GF Automotive, Herzogenburg, Austria



«Implementamos «Cero Riesgos» a principios de 2016 y el índice de accidentes disminuyó en un 56 por ciento en relación con el año 2015. Ahora, en la segunda fase, nuestro objetivo es que todo el mundo asuma la responsabilidad, mediante cursos y formaciones. Entonces podemos llevar la visión de cero accidentes a la práctica».

Wenbing Dai
Chief Engineer, GF Automotive, Suzhou, China



Más imágenes en globe.georgfischer.com



ÉXITOS DE «CERO RIESGOS»

Desde que empezara «Cero Riesgos» en octubre de 2015, los índices de accidentes han mejorado en muchos emplazamientos de GF Automotive. Con ello, la campaña contribuye de forma decisiva a la consecución a los objetivos de sostenibilidad 2020.

100%

de los trabajadores de GF Automotive habrán recibido formación hasta finales de 2017.

56%

menos accidentes registrados en el emplazamiento de Suzhou en el año 2016 comparado con 2015.

20%

menos accidentes en GF Automotive en el año 2016 comparado con 2015.

Una maniobra menos.

5000

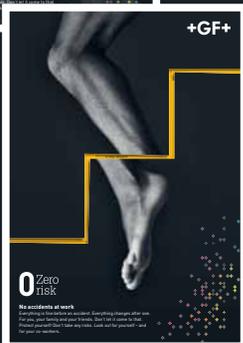
trabajadores involucrados en «Cero Riesgos» hasta la fecha.



Provocar sin escandalizar: este póster de la primera fase advierte contra las lesiones oculares.

20%

o más de reducción en el índice de accidentes de cada división hasta 2020.



Saltar un escalón: en la primera fase de la campaña, varias acciones especiales en los emplazamientos advierten del peligro de los tropezos.

55%

menos accidentes registrados en los emplazamientos de Leipzig y Mettmann en el primer trimestre de 2017.

NUESTROS MERCADOS
AVIACIÓN

Oportunidades en el horizonte

Cada vez despegan más aviones diariamente; de hecho, se prevé que el tráfico aéreo se duplique en los próximos 15 años. Con una gama adaptada a las necesidades de la industria aeronáutica, GF Machining Solutions está lista para participar en el crecimiento.

Se prevé que el tráfico aéreo se duplique en los próximos 15 años. Según la revista de negocios Forbes, hay numerosos factores que favorecen esta tendencia, como por ejemplo los precios bajos de los vuelos y la creciente clase media en los países emergentes. Así pues, para el año 2024 China superará a los Estados Unidos como el mayor mercado de la aviación.

En un análisis de mercado, Boeing estima una demanda de 39 620 nuevos aviones hasta 2035, con un valor de USD 5,9 billones. Las estimaciones de su competidor Airbus son parecidas. Y un nuevo fabricante de China, Comac, también quiere un trozo del pastel. Naturalmente, los proveedores de piezas de precisión también quieren beneficiarse de este desarrollo. Aquí es donde entra en juego GF Machining Solutions.

«Muchos proveedores de la industria aeronáutica confían en nuestras máquinas», explica Antoine Marty, Aerospace Segment Manager en GF Machining Solutions en Ginebra, Suiza. Entre estos clientes figuran principalmente fabricantes de componentes de aviones como discos con álabes integrados (blisks) y álabes de turbina para motores. A ellos hay que sumar productores de dispositivos del sistema, como control de vuelo y sistemas de freno o hidráulicos, así como fabricantes de componentes estructurales de aviones, como fuselaje, alas y empenaje.

Preparados para más

Actualmente, el segmento de mercado de Aerospace representa menos del diez por ciento del volumen de negocios en GF Machining Solutions. «La Estrategia 2020 pretende incrementar este porcentaje hasta el 20 por ciento», aclara Antoine Marty.



Antoine Marty, Aerospace Segment Manager en GF Machining Solutions en Ginebra, Suiza.

Desarrollar el negocio de la aviación es un reto y una gran oportunidad: «La venta de máquinas a clientes de la industria aeronáutica es bastante compleja. Además estos clientes suelen necesitar un asesoramiento completo, una asistencia rápida y un servicio de mantenimiento constante», dice Antoine Marty. Por esa razón, GF Machining Solutions ha creado un equipo especial para atender a las necesidades de este sector (véase el cuadro de texto de la página 36). Geográficamente, la atención se centra en América del Norte, China, Francia, Alemania, Italia y Gran Bretaña. Asimismo, la división aspira a reforzar su presencia en Japón y Singapur.

Una gama sólida

Desde hace mucho tiempo, GF Machining Solutions ofrece máquinas de electroerosión por hilo (EDM) y fresadoras de cinco ejes, así como soluciones de automatización para la industria aeronáutica. Además de la construcción, una solución estándar incluye la

programación y el equipamiento de las máquinas con herramientas, así como las pertinentes formaciones, el servicio de atención al cliente y el servicio técnico. Sin embargo, a veces los clientes necesitan máquinas muy potentes para alcanzar la mayor productividad posible. En esos casos, GF Machining Solutions ofrece soluciones a medida para requisitos específicos.

Desarrolladas para aplicaciones especiales, pueden incrementar la productividad y reducir los costes unitarios. Por ejemplo, la máquina EDM de alta velocidad CUT 200 Dedicated, basada en la AgieCharmilles CUT 200. Varias pruebas demostraron que la máquina perfeccionada puede reducir los costes en un 40 por ciento en comparación con una máquina convencional. «El perfeccionamiento basado en tecnologías probadas acelera su introducción al mercado y reduce los costes de desarrollo», explica Antoine Marty.

Para reforzar su posición, GF Machining Solutions adquirió la empresa Liechti Engineering en 2014. Una razón importante para la fusión fue el liderazgo de Liechti en el sector de las fresadoras de cinco ejes para la fabricación de álabes de turbina y discos con álabes integrados (blisks) para motores aeronáuticos, así como para turbinas de gas para la generación de electricidad. Actualmente, los productos para alas de GF, Liechti g-Mill y Turbomill, ofrecen la mayor productividad del mercado.

Como proveedor de soluciones estándar y hechas a medida, y único fabricante de productos de EDM, fresado y láser de un solo proveedor, GF Machining Solutions es uno de los diez principales proveedores de empresas en la industria aeronáutica. Con este éxito, parece que el cielo es el único límite del segmento aeroespacial de GF Machining Solutions. ■

**COMPONENTES DE AVIONES FABRICADOS
CON SOLUCIONES DE GF MACHINING SOLUTIONS:**



El álabe de compresor es un componente giratorio que comprime el corriente de aire entrante para aumentar el rendimiento del motor.



Un blisk (blade integrated disk) está compuesto por un disco y varios álabes. Comprime el aire de entrada.



El difusor reduce la corriente de aire y aumenta la presión del aire antes de que este entre en la cámara de combustión.



El disco de turbina es una pieza giratoria que sujeta los álabes de la turbina.



El álabe de guía de turbina es una pieza de estátor, es decir, un componente fijo. Conduce el flujo de aire de combustión a los álabes de la turbina.



El álabe de turbina absorbe la energía de la turbina y la transforma en un movimiento de rotación.





ASISTENCIA EXCELENTE EN LOS SECTORES AERONÁUTICO Y ENERGÉTICO

El Turbine Group, de reciente creación, garantiza a importantes fabricantes de turbinas el acceso a todas las tecnologías y servicios de GF Machining Solutions. Por ejemplo, si un cliente solicita una solución de fresado para la producción de un componente de turbina, pero este no puede ser producido solo con el fresado, GF Machining Solutions ofrece una solución que combina diferentes tecnologías, como por ejemplo la técnica de fresado de Liechti y la tecnología EDM de AgieCharmilles. Otra ventaja del Turbine Group es la asistencia a nivel mundial durante todo el ciclo de vida de una máquina. De esta forma, los clientes pueden mejorar la rentabilidad en más del 30 por ciento.



Más imágenes en globe.georgfischer.com

«Entregamos soluciones»

Vincent Mohni es Managing Director de la Technical Unit Liechti en GF Machining Solutions. Sabe exactamente qué es importante en la industria aeronáutica y qué desean los clientes.



GF Machining Solutions adquirió Liechti Engineering en 2014. ¿Qué competencias especiales trajo Liechti a GF?

La historia de Liechti se remonta al año 1865. En las últimas tres décadas, nos especializamos en fresadoras monohusillo y multihusillo para el tratamiento del perfil aerodinámico a alta velocidad. Siempre hemos adoptado un enfoque muy centrado en proyectos. En otras palabras: el cliente viene con un diseño y nosotros desarrollamos la mejor solución para fabricar el componente deseado. Entregamos soluciones, no solo máquinas.

¿Y a qué ha contribuido principalmente GF Machining Solutions en su opinión?

Antes de la fusión, nuestro alcance era limitado; al fin y al cabo, solo tenemos 120 empleados. Ahora, como parte de GF Machining Solutions, podemos vender y ocuparnos de nuestros productos a través de una red de distribución internacional y bien establecida. Eso es muy importante para el servicio de atención al cliente.

Hablemos de sus clientes. ¿Quiénes son?

Actualmente, el 80 por ciento de nuestras ventas va a fabricantes de motores aeronáuticos y sus proveedores, por ejemplo a General Electric y Pratt & Whitney. El 20 por ciento restante va a clientes del sector energético, como por ejemplo Siemens. No importa si los álabes y las paletas de turbina se usan en motores aeronáuticos o en turbinas de gas o vapor: los procesos de fabricación son muy parecidos.

¿Qué esperan sus clientes?

Los productos de nuestros clientes tienen mucho valor, de modo que lógicamente quieren una solución en la que puedan confiar plenamente. La seguridad es extremadamente importante, es decir, la fiabilidad y la reproducibilidad son imprescindibles. Asimismo, nuestros clientes tienen requisitos de servicio muy elevados y esperan asistencia inmediata en caso de que surja un problema; de lo contrario, corren el riesgo de sufrir costosos tiempos de inactividad. ■

¡PARTICIPE Y GANE!

¿Está usted comprometido en proyectos sociales o conoce a un colega que ayuda a los demás? Esperamos con ilusión su historia:

globe@georgfischer.com

Todos los mensajes recibidos formarán parte de nuestro concurso en la página 40.



Los 3000 participantes del rally 4L Trophy condujeron en equipos de dos desde Biarritz hasta Marrakech.

CON PASIÓN EMMANUEL MATEOS

Un rally para la escolarización

El rally 4L Trophy, a favor de los niños necesitados de Marruecos, se celebró por primera vez en 1997. A lo largo de los años se ha convertido en culto, especialmente entre los estudiantes de Francia, como Emmanuel Mateos. A bordo de sus Renault 4 (4L), los equipos de dos personas salen de Biarritz con destino a Marrakech cargados con material escolar y deportivo para niños de comunidades del desierto de Marruecos. Los participantes deben estar matriculados en una universidad y tener espíritu aventurero, ya que parte del recorrido, a través del

desierto, solo se puede superar con ayuda de una brújula. Emmanuel Mateos, gestor de proyectos de marketing a tiempo parcial en GF Machining Solutions en Ginebra, Suiza, emprendió esta aventura de diez días en febrero de 2017. Su compañero de equipo tenía el Renault 4 necesario para ello. «Después de ver fotos del rally, quise vivir esta experiencia sin falta antes de terminar mis estudios», dice Emmanuel Mateos.

Convenció a su empleador para que fuera su patrocinador. «Hice una presentación sobre el proyecto con la esperanza de que GF Machining Solutions asumiera por lo menos parte de los costes», recuerda. El equipo de Central Marketing tuvo claro enseguida que quería respaldar plenamente a Emmanuel Mateos y sus compañeros de equipo. Así pues, la división no solo patrocinó el material escolar y deportivo, sino que también asumió los costes, por ejemplo, de la preparación del vehículo, los recambios y la travesía hasta Marruecos.

Además del transporte del material escolar, los 3000 participantes del rally 4L Trophy también recaudaron dinero suficiente para financiar la construcción de cinco escuelas en Marruecos. ■



Emmanuel Mateos trabaja desde hace aproximadamente un año como Marketing Project Manager a tiempo parcial en GF Machining Solutions en Ginebra. Asimismo, está cursando un máster en Marketing en la universidad IAE Savoie Mont Blanc en Annecy, Francia.



Vídeo y más imágenes en globe.georgfischer.com

MI TIERRA NATAL GÉNOVA, ITALIA

Como es sabido, Italia se considera uno de los países más atractivos del mundo. Historia, arte, gastronomía, paisaje... Lo tiene todo. Sobre su superficie con forma de bota se extienden montañas altas y casi 5000 kilómetros de playa. Mi tierra natal es la región noroccidental de Liguria: la ciudad de Génova, para ser más exactos.

Como antigua república marinera, todavía está rodeada de gruesas murallas, erigidas hace mucho tiempo para defenderse contra los ataques de turcos y sarracenos. A Génova se la conoce desde siempre como «La Superba». El nombre se debe a su lugar estratégico para el comercio internacional, así como al predominio de Génova en Europa en torno al año 1500. Este esplendor de tiempos pasados todavía es visible en la arquitectura de muchos edificios antiguos. La forma más impresionante de verlo es paseando alrededor del puerto antiguo.

De camino al trabajo, paso por parte de este magnífico entorno, antes de llegar al montañoso interior del país. Allí, a unos 30 kilómetros de mi casa, está mi lugar de trabajo en GF Piping Systems en Busalla. ■



Andrea Diotalevi

trabaja desde hace siete años en GF Piping Systems en Busalla, Italia. Como MRP Controller, se encarga de la planificación de los requerimientos de material en la planta de producción. Este genovés de nacimiento se desplaza cada día unos 30 minutos desde su ciudad hasta Busalla.

Qué no debe perderse en Génova

El símbolo de Génova

El faro «Lanterna», que se alza sobre el puerto. Fue erigido sobre una roca de 40 metros de altura. Desde arriba se goza de unas vistas magníficas sobre el puerto y el casco antiguo.

www.lanternadigenova.it

El mundo subacuático

El «Acquario di Genova» es el acuario más grande de Italia y está ubicado en el antiguo puerto de Génova. Hace poco se inauguró el pabellón de cetáceos, una gran atracción.

www.acquariodigenova.it/en

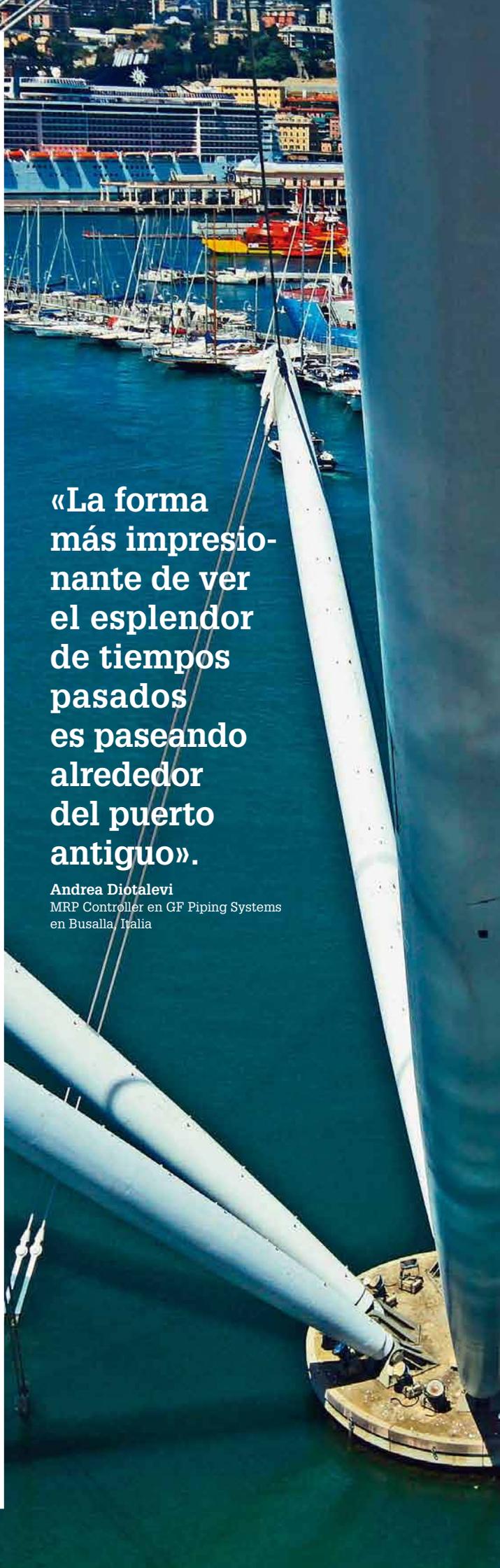
Una verdadera delicia

La focaccia genovesa es una especie de pan plano y blando, preparado a partir de una masa de levadura y ligeramente salado. La maestría artesana, una tradición secular y probablemente también el aire del mar dan un toque mágico a la receta.

El antiguo esplendor

Los «Palazzi dei Rolli» de Génova son edificios históricos del siglo XV con salones majestuosos. Son Patrimonio de la Humanidad de la UNESCO e impresionan con sus artísticos frescos, pinturas y ornamentos.

www.palazzideirolli.it



«La forma más impresionante de ver el esplendor de tiempos pasados es paseando alrededor del puerto antiguo».

Andrea Diotalevi

MRP Controller en GF Piping Systems en Busalla, Italia

GLOBE 3:2017 PIE DE IMPRENTA

Publicado por

Georg Fischer Ltd.
Beat Römer, Comunicación del grupo
Amsler-Laffon-Str. 9
CH-8201 Schaffhausen

Tel.: +41 (0) 52 631 1111
Fax: +41 (0) 52 631 2863

globe@georgfischer.com
www.georgfischer.com

Dirección de proyecto

Ute Schnier, Lena Koehnen (GF)

Trabajadores de la redacción

Julia Obst (GF Piping Systems),
Isabelle Scherzinger (GF Automotive),
Sophie Petersen (GF Machining Solutions)

Producción

Signum communication GmbH,
Mannheim, Alemania

Traducción

Baker & Harrison, Múnich, Alemania

Impresión en la edición en chino

DE Druck Europa GmbH, Berlín, Alemania

Impresión en otras ediciones

abc Druck GmbH, Heidelberg, Alemania

Créditos de imagen

Aaron Green, Bang The Drum Productions,
Helmuth Scham, James Bastable, Luisa Fumi
Digital Art & Photography, Oliver Oettli,
Patrick Wack, Paulo Fridman, Shutterstock,
Simone Schuldis

Otras imágenes: GF



¡PARTICIPE Y GANE!

¿Quiere mostrar su tierra natal a sus compañeros de trabajo de GF? Envíenos un correo electrónico con el asunto «Mi tierra natal» a: globe@georgfischer.com
Todos los mensajes recibidos formarán parte de nuestro concurso en la página 40.

Globe se publica cuatro veces al año en alemán, inglés, francés, italiano, turco, español y chino con una tirada total de 14 000 ejemplares.

La próxima edición se publicará en diciembre, el cierre de la edición será el 22 de septiembre 2017.

¡Mucho más en **Globe Online!**

Ahora también puede leer la revista para los trabajadores de GF en el teléfono móvil o la tableta. Haga clic y disfrute de los nuevos contenidos:

globe.georgfischer.com



 /GeorgFischerCorporation
/georgfischeryoungcareer

 /georgfischer

 /company/georg-fischer

 /company/georgfischer

 /user/georgfischercorp

CONCURSO

¡Aproveche su oportunidad!

Gane un iPad Air 2, auriculares inalámbricos de Bose o un altavoz Bluetooth de JBL. Sortearemos el premio entre todos los trabajadores que hayan participado en las rúbricas **Hello!**, **3x3** y **Mi tierra natal**. Escríbanos con el asunto correspondiente a globe@georgfischer.com. Esperamos con ilusión sus mensajes. Los ganadores se darán a conocer en el siguiente Globe.

Condiciones de participación

El organizador del concurso es GF. Todos los trabajadores de GF tienen derecho a participar. El ganador se elegirá por sorteo de entre todas las cartas recibidas en el plazo especificado. Queda terminantemente prohibido cualquier reembolso en efectivo, en bienes reales o el intercambio del premio. Todos los participantes acuerdan y son conscientes de que su nombre se hará público en caso de ganar el concurso. Se excluye cualquier recurso legal.

**¡PARTICIPE
Y
GANE!**

Estos son los ganadores de esta edición de Globe:

- 1.º premio:** Nick Peters (GF Piping Systems en EE. UU.)
- 2.º premio:** Jeffrey You (GF Machining Solutions en Singapur)
- 3.º premio:** Robin Taxis (GF Piping Systems en Alemania)

Todas las participaciones que no hayan podido incluirse en el número impreso se pueden consultar en línea en: globe.georgfischer.com

La fecha límite de inscripción será el 4 de octubre 2017.