

Construyendo un puente entre la tradición y la innovación



"Las empresas japonesas no sólo proporcionan la infraestructura y los equipos por sí mismas, sino que también trabajan para transferir tecnologías o conocimientos a los socios locales, y eso es exactamente lo que hemos hecho hasta ahora y seguiremos haciendo."

Susumu Ishihara,
Vicepresidente de
Infraestructura Social e
Instalaciones Offshore,
IHI Corporation
(antiguo Presidente de IHI
Infrastructure Systems Co., Ltd.)

"Nos gustaría contribuir a la construcción de infraestructuras en todo el mundo", afirma Susumu Ishihara, antiguo presidente de IHI Infrastructure Systems Co. Ltd. (ahora Vicepresidente de Infraestructuras Sociales e Instalaciones Offshore de IHI Corporation), cuando se le pregunta por los planes para los próximos cinco años. Y las obras de esa expansión ya están en marcha.

"Nuestros primeros mercados clave son Asia y Europa, donde nos dedicamos a la localización desde hace décadas. Desde los años 80, hemos construido puentes a gran escala en Turquía y Vietnam y hemos ampliado nuestro negocio a otros mercados europeos y asiáticos, como Rumanía, Bangladesh e India. En esos mercados, no sólo hemos proporcionado la construcción de puentes nuevos, sino también todo tipo de mantenimiento a lo largo del ciclo de vida de los puentes. Tras haber acumulado experiencia y desarrollado recursos humanos en esos mercados, nos gustaría expandirnos a nuevos mercados asiáticos y europeos."

"África es un mercado bastante interesante, ya que hay una población creciente y, sin duda, una necesidad de desarrollo de infraestructuras de transporte",

IHI Infrastructure Systems es una empresa que ha combinado firmemente historia, tecnología y recursos humanos para apoyar el mundo de las infraestructuras, buscando nuevas soluciones de I+D y DX.



Puente Nhat Tan (Vietnam)



IHI INFRASTRUCTURE ASIA
CO., LTD. (Vietnam)



Puente Osman Gazi
(Turquía)



Obras de Sakai (Japón)

añade el Sr. Ishihara. "Además, este año, la Octava Conferencia Internacional de Tokio sobre el Desarrollo de África (TICAD) se celebrará en Túnez, por lo que esperamos mayores oportunidades y más proyectos en la región".

También se piensa en grandes oportunidades en Estados Unidos, especialmente teniendo en cuenta el plan de infraestructuras del Presidente Joe Biden, cuyo compromiso es un aspecto clave para cualquier expansión de IHI en el extranjero.

"Llevamos mucho tiempo participando en el mercado estadounidense de infraestructuras, pero ahora estamos desarrollando una nueva estrategia para satisfacer sus necesidades cambiantes", afirma el Sr. Ishihara. "Una vez que hemos decidido centrarnos en un país o zona",

continúa, "queremos comprometernos con él durante mucho tiempo, como hemos hecho, por ejemplo, en Vietnam, Myanmar y Turquía, estableciendo centros de negocio y fábricas locales. No se trata de saltar de un proyecto a otro sólo para obtener ingresos".

Y no sólo se trata de proporcionar infraestructuras y equipos, sino también de trabajar para transmitir tecnologías y conocimientos a los socios locales. Un ejemplo de ello es el puente Nhat Tan, en Vietnam, que muestra la experiencia de la empresa a la vez que transfiere la tecnología y los conocimientos a los ingenieros locales. Y todavía deseamos tener más asociaciones.

"Necesitamos un socio comercial", comparte el Sr. Ishihara. "Nuestro principal negocio es la construcción de

puentes, pero si observamos los mercados europeos no hay muchos proyectos previstos únicamente para la construcción de puentes; hay más proyectos en forma de paquetes de infraestructuras integradas, que incluyen carreteras y túneles adyacentes, junto con los puentes. Tenemos una amplia experiencia global en maquinaria para la perforación de túneles y nuestro objetivo es pasar de ser un fabricante a un contratista en los campos de negocio de la construcción de túneles. La adquisición de tecnología para la construcción de túneles nos proporcionará más oportunidades, por lo que éste es nuestro objetivo inmediato.

"El otro socio que deseamos es uno que nos ayude a acelerar nuestros procesos en las áreas de I+D y DX (transformación digital). Ya hemos iniciado conversaciones con start-ups que podrían ayudarnos en la búsqueda de nuevas tecnologías para conseguirlo."

El crecimiento de IHI también está muy alineado con los objetivos medioambientales y de sostenibilidad. "Nuestro objetivo es conseguir que nuestra cadena de valor sea neutra en carbono para 2050", afirma el Sr. Ishihara. "Para conseguirlo, hemos separado las emisiones de carbono de nuestra principal cadena de suministro en tres ámbitos distintos -combustibles, electricidad y materias primas- y actualmente estamos preparando los planes detallados para reducir las emisiones de carbono en los tres."

Dado que la función principal aquí es fabricar y producir estructuras de acero, el ámbito de la electricidad será el principal foco de reducción de CO2 para la creciente tecnología de neutralidad de carbono de IHI, mientras que la empresa también ofrece soluciones sobre la reducción de materiales de acero implicándose desde la fase de diseño. "Creemos que acortar el periodo de construcción y limitar las restricciones de tráfico aliviará la congestión y, como resultado, reducirá la emisión de CO2", afirma el Sr. Ishihara.

Para concluir, el Sr. Ishihara articula las dos filosofías de gestión de IHI: "contribuir al desarrollo de la sociedad a través de la tecnología" y que "los recursos humanos son nuestro activo más valioso".