HINE FORTALECE SU DIVISIÓN DE SERVICIO CON LA ADQUISICIÓN DE GEOWIND

La empresa prevé un fuerte crecimiento del mercado eólico los próximos 2-3 años, por lo que buscan "ganar músculo, y fortalecer el área de servicios"

Lander Guibelalde, CEO de HINE Group

El 19 de septiembre, HINE Group, el proveedor líder en sistemas y componentes hidráulicos anunciaba la adquisición de la empresa Geowind Services Iberia en busca de aumentar su rentabilidad y explotar las sinergias que se pueden crear entre ambas compañías. "Geowind buscaba aumentar su estructura con el objetivo de tener un stock y servicio local más potentes, características que una empresa como HINE le podía aportar. Por nuestra parte, esta adquisición nos permitirá ampliar nuestra gama de servicios y fortalecer nuestra posición en Estados Unidos y Latinoamérica, dos mercados en los que Geowind cuenta con una gran penetración. De este modo, conseguimos dos de los retos marcados en nuestro plan estratégico: crecer por vía inorgánica para ganar músculo y liderar el mercado, y fortalecer el área de servicios para ofrecer mayor gama de productos a nuestros clientes", explica Lander Guibelalde, CEO de HINE Group.

Fundada en 1974, HINE es proveedor líder de sistemas hidráulicos, componentes hidráulicos y sistemas de refrigeración para empresas industriales y de energías renovables. Gracias a su ingeniería propia, la apuesta por el I+D+i y la capacidad de fabricación global, HINE suministra soluciones hidráulicas competitivas a clientes de todo el mundo. Desde la producción, pasando por el servicio de apoyo postventa, HINE ofrece un paquete completo de productos y servicios hidráulicos concebidos para dar una rápida respuesta a sus clientes. "Llevamos en el sector eólico casi 30 años y, en este tiempo, hemos ido consolidando nuestra relación con los grandes fabricantes de turbinas eólicas a nivel mundial. Actualmente tenemos una penetración de mercado de en torno a un 60-70%, lo que nos permite trabajar con los grandes líderes como Vestas, Siemens Gamesa o Nordex Acciona", comenta Guibelalde.

I+D+I, CLAVE

Pero si algo hace latir el corazón de HINE es su clara apuesta por el I+D. "Nuestro Centro de Innovación es mucho más que un espacio físico; es una filosofía, una apuesta decidida por la innovación. Un espacio y unos recursos dedicados totalmente al I+D, entendiendo la innovación como el mejor modo de mejorar nuestra competitividad en un mercado en continuo cambio", subraya el director gerente.

Pero, ¿cómo funciona este departamento? El primer punto es el Co-desarrollo, es decir, se trabaja en equipo, conjuntamente con el cliente/centro tecnológico para crear soluciones conjuntas. Para ello, HINE cuenta con ingenieros residentes en casa del cliente, porque opinan que el trabajo en equipo y su know-how como hidráulicos es vital para liderar los proyectos de principio a fin.

El segundo es la Digitalización. "Consideramos que la digitalización de los sistemas de los aerogeneradores nos ayuda a mejorar nuestra competitividad gracias a la optimización del diseño, la reducción de costes de operación y mantenimiento y la posibilidad de ofrecer nuevos servicios". El objetivo es desarrollar sistemas que lleven a HINE una mayor eficiencia de costes con el fin de mejorar el coste/kilovatio hora de la energía y, en definitiva, ser más competitivos.

"Nuestro Centro de Innovación es mucho más que un espacio físico; es una filosofía, una apuesta decidida por la innovación"

Y el tercer punto consiste en fortalecer la Cadena de Valor para la Creación de Conjuntos. "Vamos hacia un modelo de Integradores de sistemas o soluciones. Queremos crear una red de valor para nuestros clientes, porque necesitan proveedores que sean capaces de diseñar, desarrollar y suministrar conjuntos cada vez más completos".

Y todo ello en un contexto social, político y económico en el que se hace patente, más que nunca, la necesidad de desarrollar más políticas de apoyo a las energías renovables por parte de todos los gobiernos del mundo. Y es que, la energía eólica, por su competitividad, tiene mucho futuro, y se prevé que la capacidad total instalada se multiplique, en el caso de la eólica onshore, por 3 en 2030 y por 10 en 2050; y por 10 en 2030 en el caso de le eólica offshore. "Ahora mismo, tanto la instalación como la producción está estancada, incluso ha disminuido un poco desde 2015, pero se prevé un boom en los próximos 2-3 años", afirma Lander Guibelalde. Y añade que, "tenemos un tamaño estratégico suficiente para hacer frente a este crecimiento, pero entendemos que hay que seguir creciendo, ganando músculo, porque las demandas del mercado así nos lo exigen. Creemos firmemente que la clave está en ganar tamaño y ampliar el porfolio de productos y servicios que ofrecemos a nuestros clientes".

Por otro lado, hay ya más de 85.000 turbinas eólicas en el mundo girando gracias a los componentes hidráulicos de HINE, que requieren también de un servicio y mantenimiento, y este es otro nicho de negocio interesante que la empresa ve de cara a futuro. Un futuro en el que buscan ser líderes globales en el suministro de sistemas hidráulicos y refrigeración para el sector eólico. Para ello, deben estar abiertos a nuevas implantaciones exteriores (Turquía es un objetivo), ganar tamaño para poder competir a nivel global y potenciar todos los proyectos de competitividad en la empresa en un mercado cada vez más agresivo. "Asimismo, queremos hacer crecer nuestros clientes industriales y la división de Service. Pero también crear y mantener el talento con una cultura de empresa en la que involucrar a todos los que formamos HINE en todos los países", concluye Lander Guibelalde, CEO de HINE Group.

HINE EN NÚMEROS Y FECHAS

- 1974: Fundación de HINE
- 1994: Entrada en el Sector Eólico
- 2005: Apertura planta en Filadelfia, Estados Unidos
- 2006: Apertura planta en Langfang, China
- 2010: Apertura planta Brasil
- 2011: Apertura planta India
- 2017: Apertura de nuestro propio centro de I+D
- 2020: Adquisición de la empresa aragonesa Pinilla
- 2021: Apertura HINE México
- 2022: Adquisición de la empresa Geowind

Hoy, HINE tiene una facturación superior a 200 millones de euros, un equipo de 722 empleados en todo el mundo y plantas de producción propias en: España (Olaberria), China, India, Estados, Unidos, Brasil y México.

www.hinegroup.com