

Nota de prensa - Proyecto INDRA Armarios Eléctricos Delvalle

ARMARIOS ELÉCTRICOS DELVALLE HA SIDO ELEGIDA POR INDRA COMO PARTNER EN EL PROYECTO DE AMPLIACIÓN DEL CANAL DE PANAMÁ

ARMARIOS ELÉCTRICOS DELVALLE HA SIDO ELEGIDA POR INDRA COMO PARTNER EN EL PROYECTO DE AMPLIACIÓN DEL CANAL DE PANAMÁ

- El proyecto de ampliación del Canal de Panamá adjudicado a INDRA se eleva a unos 27,4 millones de € en tecnología destinada a facilitar información en tiempo real, incrementar los niveles de seguridad y a dotar a las infraestructuras de un mayor control y mejorando la movilidad de personas y mercancías.
- Más de 10.000 credenciales y 400 lectores para control de accesos, 350 cámaras, 4.500 detectores y el uso de las tecnologías más innovadoras, dan muestra de la envergadura del proyecto
- Éste acuerdo de colaboración convierte a Delvalle en un importante socio tecnológico de este proyecto de referencia mundial y refuerza su posición como proveedor de soluciones inteligentes en el ámbito de los cuadros eléctricos.
- La solución planteada por el equipo de ingenieros de Delvalle es capaz de mantener la temperatura de la instalación estable pese al clima tropical y a la pluviometría de la zona (2.500 litros/año)

Indra, la multinacional tecnológica líder en España y una de las principales de Europa y Latinoamérica, adjudicataria de seis contratos por importe de 27,4 M€ para implantar su tecnología en el marco del proyecto de ampliación del Canal de Panamá, considerado una de las principales obras de ingeniería civil de la historia. La compañía, ganadora de los seis concursos convocados por Grupo Unidos por el Canal, el consorcio constructor del proyecto para la Autoridad del Canal de Panamá, liderado por Sacyr Vallehermoso, ha elegido como partner a Armarios Eléctricos Delvalle como fabricante de armarios eléctricos debido a las soluciones y asesoría ofrecida durante todo el proceso de elaboración del proyecto.

Éste contrato de suministro confirma a Delvalle como socio tecnológico en un proyecto con un componente técnico y tecnológico importante y refuerza el posicionamiento emprendido por la compañía hace un año por proporcionar, no sólo los productos que fabrica sino también la asesoría necesaria para buscar la mejor solución en cada proyecto. De ahí su nuevo enfoque: Ofrecemos Posibilidades, Fabricamos Soluciones y su empeño en dotar de consultoría y asesoría en cualquiera de las oportunidades que se le presenten independientemente de la envergadura.

Los armarios que Delvalle suministrará estarán dotados de sistemas de sensores que garanticen la detección y extinción de incendios, sensores ambientales para el tercer juego de esclusas del Canal de Panamá, también mediante tecnología punta, se conseguirá la gestión centralizada de las operaciones con las esclusas, todos los armarios proporcionados para intemperie proporcionarán información constante independientemente de las condiciones atmosféricas ya que para ello se ha desarrollado el proyecto de principio a fin.

Los modelos diseñados han supuesto un reto por las extremas condiciones a las que estarán expuestos que no son habituales en España, conseguir dar respuesta al problema planteado ha significado un hito para Delvalle ya que para este proyecto los armarios eléctricos soportarán las más duras condiciones de intemperie, altas temperaturas, humedad (aproximadamente una pluviometría anual de 2.500 litros mientras que en España por ejemplo se sitúa en los 600 litros de media) y la salinidad propias del clima tropical de Panamá incluso el elevado riesgo de huracanes que presenta la zona garantizados por 20 años.

A la hora de que INDRA seleccione a Delvalle para participar en este consorcio de carácter marcadamente español, ha sido también clave el hecho de ser una empresa española homologada por los más elevados estándares de calidad internacionales, de este modo, Delvalle atiende a proyectos de esta envergadura y a aquellos de menor tamaño pero que requieren de un conocimiento profundo de las condiciones donde se va a desarrollar el trabajo. Gracias a su trayectoria de más de 40 años, la continua inversión en I+D y la presencia en los más competitivos mercados internacionales (UE, México, Emiratos Árabes...) es capaz de proporcionar respuesta a cualquier consulta técnica.

Para más información:
Departamento de Marketing.
Ricardo Moreno
Tfno: 666 552 691
info@tsmgo.es
