canteras y explotaciones

www.canteras.es

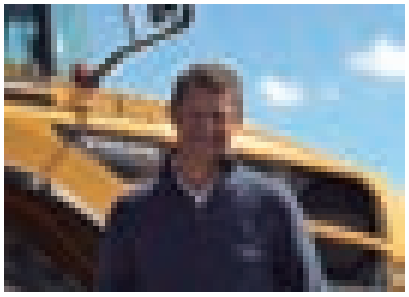
Nº 609 Junio 2018 año LI | Revista técnica de minería, canteras y medio ambiente | P.V.P. 10€

INFORME

Responsible Mining Index 2018

PROTAGONISTAS

- Melker Jernberg, presidente de Volvo Construction Equipment



El presidente de la compañía hace balance en esta entrevista de sus seis primeros meses al frente de Volvo CE.

NOVEDADES

- Cribado de materiales
- Equipos de perforación

EMPRESAS

Tallers Àngel Roig celebra su 30° aniversario

TPI

EPC GROUPE

www.epc-groupe.com

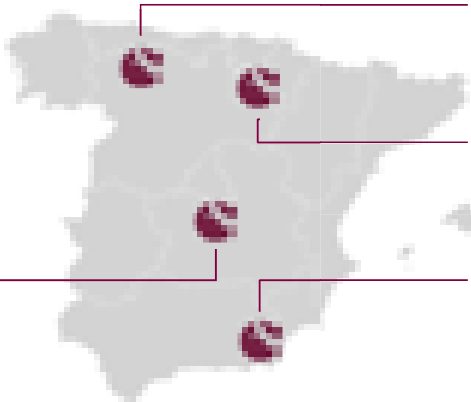
Energía Concentrada

- EXPLOSIVOS CIVILES – FABRICACIÓN IN SITU A CIELO ABIERTO Y EN INTERIOR
- SERVICIO INTEGRAL DE PERFORACIÓN Y VOLADURA EN MINERÍA Y OBRA PÚBLICA
- CONSULTORÍA TÉCNICA EN DISEÑO-EJECUCIÓN Y PROYECTOS DE MEJORA CONTINUA EN PRODUCCIÓN
- PROGRAMAS DE FORMACIÓN PARA ARTILLEROS Y TÉCNICOS

EPC ESPAÑA

Avenida de la Constitución, 40

45310 Villatobas (Toledo)



Zona Noroeste
Bonar (León)
Depósito: 987 73 53 77
epcespana.bonar@epc-groupe.es

Zona Norte
Alasanco (La Rioja)
Depósito: 941 37 94 20
epcespana.alesanco@epc-groupe.es

Zona Centro
Villatobas (Toledo)
Fábrica y Depósito: 925 59 51 54
epcespana@epc-groupe.es

Zona Sur
Macael (Almería)
Depósito: 950 12 82 01
m.laborda@epc-serafina.com

www.epc-espana.com

SUMARIO

TPI Edita
www.grupotpi.es | Tel. 91 339 67 30
Avda. de la Industria 6, 1ª planta
28108 Alcobendas (Madrid)

CONSEJERO DELEGADO
José Manuel Galdón Brugarolas

DIRECTOR GENERAL COMERCIAL
David Rodríguez Sobrino

REDACCIÓN

DIRECTOR DE INFORMACIÓN
José Henríquez | jlhenriquez@grupotpi.es

DIRECTOR
Lucas Manuel Varas Vilachán
lucas.varas@grupotpi.es
91 339 69 91

REDACCIÓN Y COLABORADORES
Laura García-Barrios, Nuria López,
Beatriz Miranda, Marisa Sardina

PUBLICIDAD

JEFE DE VENTAS
Ángel Luis Lara | angel.lara@grupotpi.es
Tel.: 91 339 86 99 | Móvil 618 732 312

DEPARTAMENTO COMERCIAL
Teresa del Amo, Ignacio Vázquez

PRODUCCIÓN

JEFE DE PRODUCCIÓN
Enol Álvarez | enol.alvarez@grupotpi.es

MAQUETACIÓN Y DISEÑO
Eugenia Gonzales-Rubio Exeni

DEPARTAMENTO DE PRODUCCIÓN
Katherine Jácome, Jaime Dodero

SUSCRIPCIONES Y DISTRIBUCIÓN
Marta Jiménez | marta.jimenez@grupotpi.es
Tel. 91 339 67 30

SISTEMAS
Joaquín Moll y Felipe Alzate

BASE DE DATOS
Sandra García

ADMINISTRACIÓN
Susana Sánchez | susana.sanchez@grupotpi.es

IMPRESIÓN
Rotaclick S.L.

DEPÓSITO LEGAL
M-6923-1967

DISTRIBUCION POSTAL

Prohibida la reproducción total o parcial de los contenidos de esta publicación sin previa autorización por escrito. Las opiniones y artículos publicados son responsabilidad exclusiva del autor, sin que esta revista las comparta necesariamente.

06. María Jesús Martín Martínez, nueva directora general de Política Energética y Minas

12. Entrevista con Melker Jernberg, nuevo presidente de Volvo CE

16. Conclusiones del Responsible Mining Index

EDITORIAL
05. Declaración de intenciones

NOTICIAS DE ACTUALIDAD
06. Bauma CTT Russia celebra su edición 2018

NOVEDADES
22. Novedades en cribas y equipos de clasificación
28. Avances en equipos y martillos de perforación

EVENTOS
34. Ascendum acoge la última para de 'Volvo on Tour'
28. Tallers Àngel Roig celebra su 30º aniversario

EMPRESAS
36. Scania anuncia para 2020 la apertura de sus nuevas instalaciones en Madrid

46. AGENDA DE FERIAS Y CONGRESOS

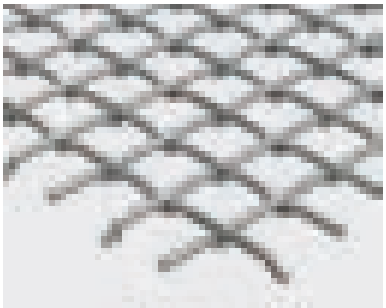
48. DIRECTORIO DE EMPRESAS

50. ÍNDICE DE ANUNCIANTES

NUBA
Screening Media
Since 1968

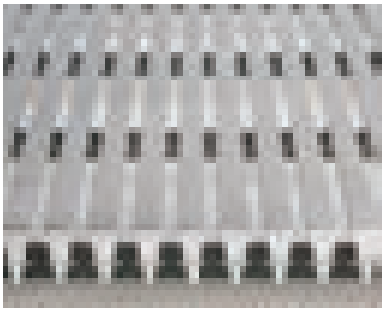
Superficies Cribantes y Accesorios para la Clasificación de Áridos y Minerales

TALLERES NÚÑEZ®

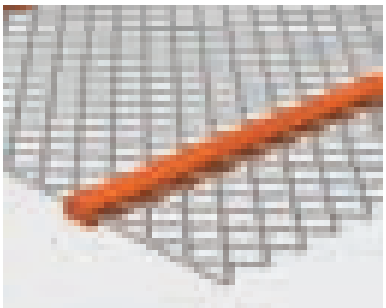


Mallas **Metálicas**

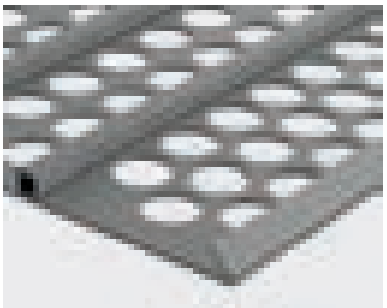
Mallas de **Goma** de Tensión y Modular



Rejillas Calibradas Electrosoldadas

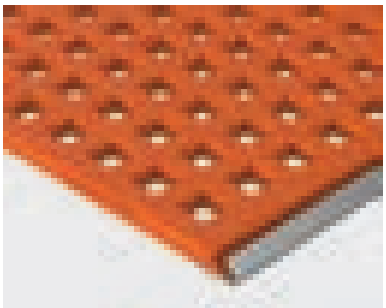


Mallas **Anticolmatante**

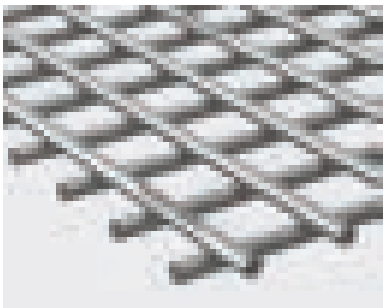


Chapas Perforadas

Productos varios y Accesorios

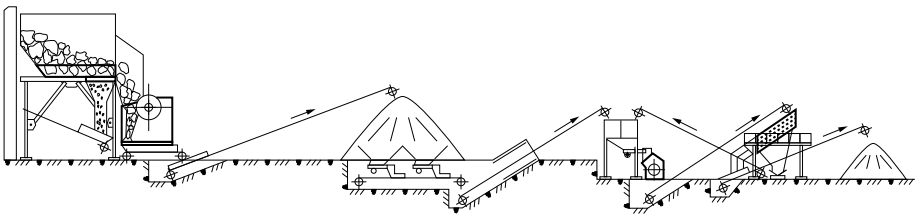


Mallas de **Poliuretano** de Tensión y Modular



Mallas **Electrosoldadas**

Repuestos para **Trituradoras**



Asesoramiento de Instalaciones para Tratamiento de Áridos

2018 ÁRIDOS 5 CONGRESO NACIONAL

24, 25 y 26 de octubre de 2018
Santiago de Compostela

Visítanos: Stand 20

Tel: +34 916 160 500 · e-mail: nuba@nubasm.com

www.nubasm.com

bsi. ISO 9001 Quality Management FM 25101
TÜVRheinland CERTIFIED Management System ISO 14001:2004 www.tuv.com ID 9105032308
quirónprevención Nº 28 - 04 - 0044 - 2000

Teresa Ribera Rodríguez promete el cargo de ministra para la Transición Ecológica. © Casa de S.M. el Rey.

DECLARACIÓN DE INTENCIONES

Hace un mes, en estas mismas páginas, hablábamos del informe de la Comisión de Expertos sobre transición energética. Con la vista puesta en el año 2030, el documento establece unos objetivos muy ambiciosos de reducción de emisiones de carbono. Para ello, los expertos señalan que en esta transición energética debe ir ganando peso cada vez más las fuentes renovables en detrimento de los combustibles fósiles y el carbón.

Mucho han cambiado las cosas en este mes al que nos referimos, entre ellas el Gobierno. A la espera de ver cómo se desarrolla la siempre controvertida política energética de Pedro Sánchez, la propia composición del gabinete es una declaración de intenciones de las políticas que pretende llevar a cabo en diversos ámbitos. Y es precisamente en el nombramiento del nuevo responsable energético donde las señales son tan claras. No tanto por la figura de la ministra responsable, Teresa Ribera, con una dilatada experiencia medioambiental a sus espaldas, como en la recuperación de un ministerio propio en materia energético fuera de la cartera de Industria.

Y más llamativo, que el órgano responsable de la política energética reciba el nombre de Ministerio para la Transición Ecológica. El lenguaje casi nunca es gratuito y, en este caso, deja a las claras cómo debe ser la transición energética a la que nos referíamos al principio.

En su toma de posesión, la propia ministra se refirió a esta "idea novedosa" en la nomenclatura del Ministerio como un concepto que permite ir "más allá" en política energética. Y señaló la preservación del planeta como la prioridad que debe marcar la agenda pública, privada y económica en los próximos años.

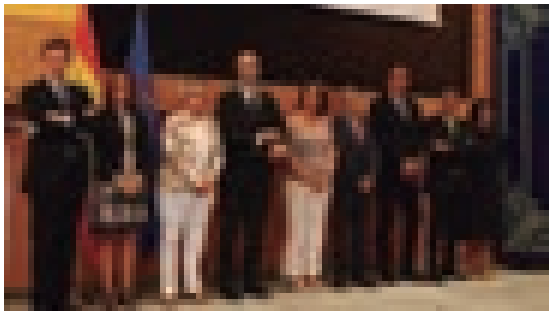
No podemos obviar el recorrido incierto de una legislatura a la que, en el mejor de los casos, le queda un año y medio para concluir. Tampoco los graves problemas que arrastra el sector energético español, con políticas que han perjudicado el desarrollo y la implantación de energías renovables y con un lobby eléctrico muy potente.

Muchos sectores reclaman un Pacto de Estado que evite que las políticas fundamentales cambien en función del Gobierno que esté en el poder. El más evidente, el de la educación, donde cada cambio de partido en el poder equivale a un nuevo plan. El energético es un sector con un fuerte impacto en todos los aspectos de la sociedad, desde la salud de las personas hasta la economía. Es fuente de industria y de I+D. Y sus consecuencias son a muy largo plazo: estamos viendo que las malas decisiones del pasado son una pesada losa para el presente.

Por ello, la política energética debería ser, incuestionablemente, una de esas que incluir bajo el marco de un Pacto de Estado en el que lo fundamental, el modelo energético para los próximos lustros, esté claramente definido. Habrá que ver si esta creación de un Ministerio para la Transición Energética queda en un simple guiño –demasiado acostumbrados estamos a acciones cosméticas- o es de verdad el inicio de una nueva política en materia energética.

María Jesús Martín Martínez, nueva directora general de Política Energética y Minas

El renombrado ministerio de Energía, ahora bajo la denominación de Ministerio para la Transición Ecológica, ha nombrado a sus altos cargos. Teresa Ribera Rodríguez, la nueva ministra del Gobierno de Pedro Sánchez, deposita en José Domínguez Abascal la secretaría de Estado de Energía, mientras que Hugo Morán Fernández ha asumido el cargo del secretario de Estado de Medio Ambiente. Por su parte, María Jesús Martín Martínez ha sido nombrada nueva directora general de Política Energética y Minas, organismo dependiente de la Secretaría de Estado de Energía, en sustitución de Teresa Baquedano. Martín es Economista, con estudios de postgrado del Centro de Estudios Monetarios y Financieros (CEMFI) del Banco de España.



Toma de posesión de los altos cargos del Ministerio para la Transición Energética.

La nueva directora general tiene una amplia experiencia en la administración pública desde que comenzara a trabajar en el Banco de España en 1990. María Jesús Martín acumula 22 años de experiencia laboral como reguladora de sectores energéticos y desde el año 2008 es directora de Regulación y Competencia de la Comisión de la Energía.

Bauma CTT Russia 2018 recibe a más de 20.000 visitantes

Por primera vez bajo la denominación Bauma CTT Russia, la 19ª edición de la Feria Internacional de Equipamiento y Tecnologías para la Construcción ha cerrado sus puertas con un balance de 22.691 visitantes profesionales y 586 expositores procedentes de 26 países. Esto se traduce en un crecimiento del 10% frente al número de visitantes recibidos en la edición de 2017.

Los países con más presencia entre los expositores han sido, por este orden, Rusia, China, Alemania, Italia, Turquía, Finlandia, España, Corea, Bielorrusia y Bélgica.

Stefan Rummel, director general de Messe München, ha realizado una valoración muy positiva de estos resultados: "Los esfuerzos que hemos realizado para aumentar aún más el atractivo de la feria resultaron en un aumento no solo en el número de visitantes profesionales, sino también en su calidad". Opinión que confirman los expositores. Mikhail Goncharov, director de Marketing en Putzmeister, afirma que "tuvimos más visitantes profesionales en nuestro stand que el año pasado". Alexander Chirkov, Director Comercial de XCMG, agrega: "Después de ausentarnos de CTT el año pasado, participar en esta importante exposición internacional era una prioridad. Todo el equipo presentado en nuestro stand se dedicó a los clientes. Vamos a participar nuevamente el próximo año". Y Engin Barutcuoğlu, Export Manager de Hidromek, está seguro:" Estamos satisfechos con los resultados del espectáculo. El próximo año vamos a duplicar nuestro espacio y presentar nuevos modelos".

La feria también atrajo a responsables de los ministerios regionales de construcción rusos, enfatizando así su posición de liderazgo para la industria en Rusia. "Estamos contentos de que a través de nuestro trabajo y el intercambio continuo con las autoridades regionales pudimos dar la bienvenida a muchos de ellos en la feria. En el futuro, planeamos no solo continuar nuestro trabajo en esta área, sino incluso extenderla ", explica Andreas Lettl, gerente general de CTT Expo LLC.

La próxima edición de Bauma CTT Russia se celebrará en Moscú, del 4 al 7 de junio de 2019.

La demanda de cemento aumenta un 11,7% en abril

El Índice de Demanda de Cemento (IDC) ha registrado un crecimiento interanual en el mes de abril del 11,7%, lo que supone una elevación de 1,7 puntos porcentuales respecto al mes anterior. Estos son los datos que recoge el último Barómetro del Cemento, indicador adelantado del consumo de cemento elaborado por el departamento de Estudios de Oficemen.

En los últimos meses analizados (may'17-abr'18) el Barómetro estima que se han consumido en España 12,4 millones de toneladas de cemento, 1,25 millones de toneladas más que en el mismo periodo del año anterior. El empuje de la nueva vivienda residencial es el principal motor de este crecimiento.

Con estos datos, la demanda de cemento encadena ya 14 meses en positivo y, tras la notable desaceleración experimentada en marzo por el efecto clima y calendario, recupera el porcentaje de crecimiento de dos dígitos, aunque aún alejado de los niveles alcanzados los dos primeros meses del año.

Continúa también la tendencia negativa en las exportaciones de cemento y clínker, que registraron en su conjunto una caída del 8,2% en el mes de marzo, en términos de año móvil. El cemento de fabricación española encadena así once meses en números rojos en los mercados exteriores, principalmente por el aumento de los costes eléctricos.

En el último mes, el Mw/h ha subido 12 €. Además, los resultados negativos para el sector obtenidos en la última subasta del servicio de interrumpibilidad y el aumento del precio de los derechos de emisión de CO2 hacen presagiar la continuación de tal deterioro, lo cual impactará negativamente la balanza de pagos de nuestro país.

Somos Kauman, especialistas en diseño, fabricación y comercialización de bandas transportadoras desde 1983. Muchas empresas como la cementera Cemex han puesto a prueba nuestros equipos con éxito: visita kauman.com y descubre todas las soluciones que podemos ofrecerte.

KAUMAN

Para nosotros, calidad es eficacia: ponemos a prueba

kauman.com · kauman@kauman.com · T +34 986 648 140

Un centenar de escolares celebran el Día del Medio Ambiente en Matsa

Matsa ha celebrado el Día Mundial del Medio Ambiente con la visita a sus instalaciones de un centenar de escolares de la comarca. Este año, alumnos de primaria de los colegios de Calañas, El Cerro de Andévalo, La Zarza-Perrunal, Almonaster la Real y San Telmo, han participado junto a sus profesores en esta iniciativa que tiene como objetivo propiciar el acercamiento de los niños a la actividad de la compañía e impulsar la conciencia ambiental.

Los técnicos de Medio Ambiente de Matsa han acompañado a los escolares en un recorrido por la operación minera en el que han conocido de primera mano la gestión ambiental que realiza la empresa. La jornada ha contado, además, con una parte lúdica y educativa, en la que los niños se han acercado, a través del juego, a conceptos relacionados con el reciclaje y el consumo responsable de recursos como el agua.

La directora general de Matsa, Audra Walsh, ha dado la bienvenida a todos los asistentes destacando "la obligación de inculcar en la sociedad y, muy especialmente entre los niños, una actitud responsable con la conservación del medio ambiente". De esta forma, ha señalado que "Matsa ha puesto en marcha un modelo de minería en el que las personas son lo más importante, por lo que nuestro compromiso con el futuro de la comarca y con la protección del medio natural es una prioridad".

Epiroc ya cotiza en bolsa como compañía totalmente independiente

Desde el pasado 18 de junio, Epiroc cotiza en la bolsa de valores de Nasdaq en Estocolmo. Este hecho marca el comienzo de Epiroc como una compañía independiente, completamente separada de Atlas Copco.

Todas las acciones de Epiroc AB, filial 100% propiedad de Atlas Copco AB, serán repartidas a los accionistas de Atlas Copco AB en proporción 1:1. Una acción en Atlas Copco AB dará derecho a una acción en Epiroc AB. Los titulares de una participación de la serie A en Atlas Copco AB recibirán una acción de la serie A en Epiroc AB y los titulares de una acción de la serie B en Atlas Copco AB recibirán una acción de la serie B en Epiroc AB.

ASCENDUM

www.ascendum.es

PASIÓN POR EL RENDIMIENTO, MÁXIMA RESISTENCIA PARA LOS TRABAJOS MÁS EXIGENTES

Un funcionamiento eficiente.
La innovación está en el corazón de Volvo CE. Por esta razón nuestros ingenieros desarrollan mejoras inteligentes que minimizan el consumo de combustible de nuestros equipos, al mismo tiempo que reducen las emisiones de gases y colaboran con el impacto medioambiental. Y todas estas mejoras sin mermar su rendimiento.

VOLVO

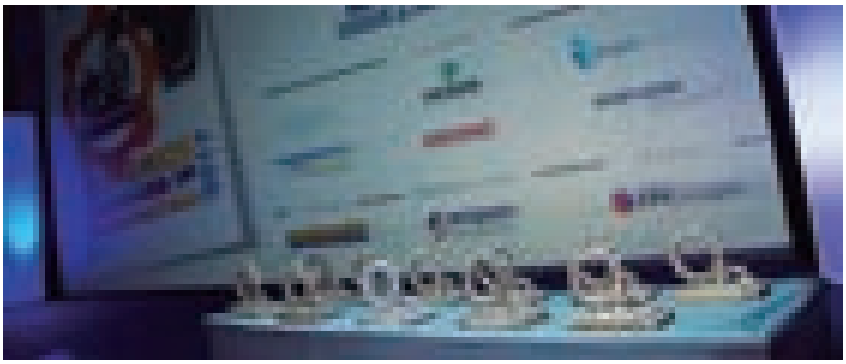
Parque Empresarial San Fernando.
Edificio Munich, 3ª Planta,
28830 San Fernando de Henares. Madrid.
Telf.: 916559340

Visitanos en:

Zaragoza repite como sede de los Premios Potencia de Maquinaria de la mano de Smopyc 2020

Smopyc 2020 y Feria de Zaragoza continúan con su confianza en los Premios Potencia de Maquinaria tras renovar su patrocinio de los galardones para su duodécima edición. Como en las últimas convocatorias, el Palacio de Congresos de Zaragoza acogerá la ceremonia de entrega de los premios, que tendrá lugar el próximo 6 de noviembre de 2018.

De este modo, Smopyc, la principal feria de maquinaria de construcción y minería del país, y los Premios Potencia comenzaron su colaboración en el año 2016, coincidiendo con el décimo aniversario de los galardones que desde aquel año se entregan en Zaragoza.



La capital aragonesa acogerá el certamen por tercer año consecutivo, entrega de premios que estará precedida de una jornada sobre construcción e infraestructuras. El escenario elegido, el Palacio de Congresos de Zaragoza, permitirá a los asistentes disfrutar de este espectacular espacio arquitectónico, que además ofrece una inmejorable ubicación cercana a la estación del AVE de Tres Delicias.

Tras doce ediciones consecutivas, los Premios Potencia están consolidados como los principales galardones de maquinaria de obra pública y el principal punto de encuentro del sector. Con esta colaboración, Smopyc y Premios Potencia volverán a cooperar de manera conjunto para mantener sus posiciones de liderazgo en los distintos ámbitos de actuación de cada entidad.

La convocatoria de los 12º Premios Potencia de Maquinaria de Obra Pública ya está abierta. Toda la información relacionada con el evento, bases de los Premios y formularios de inscripción están disponibles en el siguiente enlace: **www.premios2018.potenciahoy.es.**

Suez edita el libro "Economía circular: conversión de residuos en recursos"

Suez ha editado el libro "Economía circular: conversión de residuos en recursos", una colección de 14 volúmenes sobre la valorización de residuos. A través de ellos, los autores, el Dr. Xavier Elias Castells y el Dr. Santiago Bordas Alsina, analizan la gestión actual de los residuos y proponen mejoras de tratamiento para convertirlos en nuevos recursos.

Una obra de referencia que gira en torno al concepto de economía circular como modelo eficaz y sostenible respecto a los tradicionales sistemas lineales de producción.

La colección se divide en tres partes:

- La primera introduce el concepto de economía circular y remarca el potencial de los residuos como problema u oportunidad en los sistemas de producción

- La segunda parte de la obra repasa la lista de residuos existentes, atendiendo a sus posibilidades de reciclado
- En cuanto a la tercera y última parte, dedica un volumen a cada una de las gamas de materiales reciclados que pueden lograrse con diferentes tipos de residuos, considerando la legislación y las tendencias tecnológicas, así como sustentándose en ejemplos prácticos de reutilización de residuos

La participación de Suez en este proyecto se enmarca dentro de su compromiso por la economía circular para general valor a partir del potencial de los residuos. En este sentido, Suez España ha creado una nueva línea de negocio centrada en la valorización de residuos para transformarlos en materias primas secundarias o energía renovable, con el fin de asegurar la sostenibilidad de las industrias y las ciudades, así como generar nuevas fuentes de ingresos. Todo ello reflejado en su plan de desarrollo sostenible. El libro está disponible en Amazon.

SANDVIK RANGER
MAYOR EFICACIA
MENOR CONSUMO

Con un consumo de combustible de aproximádamente un 27% menos por metro perforado*, en comparación con los ratios anteriores, la serie de perforadoras de martillo en cabeza Ranger DX ofrece la mejor opción del mercado en perforación de superficie. La serie Ranger DX vuelve con su espíritu audaz y prestigiosa herencia y reputación de sus antecesoras, ofreciendo una perforación sin igual en condiciones difíciles de superar.

*
*Media de distribución en la operación, dependiendo de las condiciones de trabajo

CONSTRUCTION.SANDVIK.COM

SANDVIK

"Es muy positivo ver que el mercado español está de vuelta"

En enero de este año Melker Jenberg asumió la presidencia de Volvo Construction Equipment. En estos seis meses, Jernberg ha impregnado de su personalidad al fabricante sueco, como se pudo comprobar en la reciente celebración de los Volvo Days, en el centro de demostraciones que la compañía tiene en la ciudad sueca de Eskilstuna. Aprovechando el evento, pudimos mantener una entrevista con el presidente de Volvo CE, en la que hace balance de este medio año al frente de la compañía y comparte su visión de la industria.

Texto: Lucas Manuel Varas Vilachán

¿Qué valoración haces de tu primera participación en los Volvo Days?
Siempre tenemos muchos clientes y demostraciones de máquinas en el Centro de Demostraciones, pero este evento es diferente, con mucha gente, muchas actividades programadas. Durante estas tres semanas hemos recibido a más de 7.000 personas en los Volvo Days. Todo el mundo está muy bien preparado, hay muchas emociones y sentimientos en torno a este show. Es una gran oportunidad para nuestra gente de estar cerca de los clientes.

Ha sido muy llamativo el espectáculo de demoestración. ¿Cuánto tiempo ha llevado prepararlo?
Tenemos un grupo de gente que está trabajando todo el año en este evento. Ellos lo preparan de un año para otro y luego van añadiendo nuevas máquinas y nuevas demostraciones al show. Luego participan diferentes personas en cada evento. Por ejemplo, los mejores estudiantes de la escuela de Eskilstuna también son invitados a participar en los Volvo Days. Tras plasmarlo todo en el papel, los ensayos comenzaron hace dos semanas para el espectáculo de la demostración. Necesitas a gente con una gran habilidad para poder llevar el espectáculo a cabo.

Hemos visto a varias mujeres participando en las demostraciones. ¿Cómo ves el papel de la mujer en el sector?

En nuestra compañía aún estamos muy lejos en cuanto al número de empleadas, en torno al 14%, que es muy poco. Tenemos mucho camino por recorrer en este sentido. Hay mujeres con grandes habilidades para conducir. Somos uno de los países líderes en diversidad y políticas de igualdad, permisos de paternidad, etc. Todos tenemos la misma condición y es la dirección correcta, pero aún tenemos camino por recorrer.

¿Qué balance haces de este medio año como presidente de Volvo CE?
Han sido seis meses extremadamente frenéticos y extremadamente divertidos. Muy gratificantes desde la perspectiva de toda la nueva gente que he conocido y las cosas que estoy aprendiendo. Es una empresa realmente profesional con gente muy profesional. Hay muchas cosas aún que tengo que ver y aprender: los centros de Investigación y Desarrollo, los productos, los servicios, nuestra distribución, nuestros clientes… El equipo está fantásticamente preparado, es muy profesional con un toque personal. Para mí ha sido medio año fantástico.

“Hay una enorme cadena de valor en torno a la maquinaria para la construcción, desde el proveedor hasta los clientes y sus negocios”

¿Cómo fue tu experiencia en el sector metalúrgico?
Antes de Volvo fui CEO de la empresa siderúrgica Höganäs, tras ser responsable para EMEA de SSAB, el fabricante de acero más grande de Suecia. Con anterioridad estuve trabajando 22 años en Scania, en mi última etapa al frente de la división de autobuses.

¿Qué te has encontrado en esta industria de maquinaria y equipamiento para la construcción?
Me encanta el producto, pero además hay una enorme cadena de valor en torno a él, desde el proveedor hasta los clientes y sus negocios. Es realmente interesante, hay una enorme diferencia entre una pequeña excavadora o una gran dúmper. Hay diferentes clientes, diferentes aplicaciones, es un mundo muy amplio, y en el que disfruto mucho.
Pero por supuesto también es un sector muy cíclico, y tienes que estar preparado para los días soleados y los días nublados. No solo puede resultar disfrutable cuando el entorno es positivo; tiene que serlo también cuando sea más duro. Creo que somos una compañía en la que podemos encontrar exactamente eso.

¿Cómo se están comportando los distintos mercados para Volvo?
Desde un punto de vista geográfico, tenemos crecimiento en todas

las regiones. Un poco más despacio en EMEA que en Estados Unidos o China. Pero también hay diferencia entre productos. Sabemos que somos fuertes en maquinaria pesada. Pero tenemos que seguir luchando en este segmento.
En maquinaria compacta estamos creciendo y alcanzando cada vez mayor cuota de mercado. Tenemos una red muy fuerte en maquinaria compacta. Estamos ganando cuota de mercado en este sector, aunque aún nos queda mucho por hacer.

¿Qué importancia tienen para la compañía los servicios y la postventa?
Hay un enorme potencial sin explorar en la parte de servicios mucho más allá de vender repuestos. Sabemos que la seguridad es fundamental para los clientes, pero si les preguntas te dirán que su prioridad es el tiempo de actividad. Para ellos por supuesto necesitamos productos verdaderamente fiables y con un mantenimiento fácil de llevar a cabo. Pero los servicios también implican ser proactivos y ofrecer cosas como la monitorización, control de carga, gestión de flota, etc. Un portfolio de servicios que permitan al cliente estar operativos en todo momento.

“La construcción es un sector muy cíclico, y tienes que estar preparado para los días soleados y los días nublados”

¿Cómo hacéis partícipes a vuestros clientes de ese futuro que imagináis en el proyecto ‘Building Tomorrow?
Si decides ser bueno, tienes que ser capaz de contar la misma historia a todo el mundo. No podemos tener un discurso para los clientes, otro diferente para los empleados, y otro para la junta de accionistas. La filosofía debe ser la misma, tener un desarrollo bueno y sostenible para todas las partes. Necesitamos encontrar situaciones ‘win win’ en todo momento.
Lo más fácil es ir adaptando el discurso. Sí, las compañías deben ganar dinero, los empleados deben ser capaces de desarrollar crecimiento cada día que vienen a trabajar. Pero esto debe estar conectado con tener productos realmente buenos y que con ellos ayudemos al planeta y a la sociedad. Estamos muy orgullosos de mantener siempre este discurso. Y en nuestra red de distribución tenemos que encontrar gente que esté en el mismo barco, hable el mismo idioma y que crea en esta visión del mundo. Y tenemos unos distribuidores y unos clientes que creen en ello y en lo que estamos haciendo. No hay una contradicción entre hacer cosas buenas y hacer las cosas bien; es precisamente fortalecer el mensaje. Por supuesto que el éxito del cliente tiene mucho peso en nuestro mensaje interno. Pero ellos también participan en grandes proyectos y ellos también demandan buenas máquinas, un entorno sostenible, demandan trabajar en condiciones de seguridad, etc.

Sea cual sea la necesidad de su negocio, con el **Renting Flexible** de **Northgate** tendrá los vehículos que le hacen falta en cada momento.

Furgonetas • Furgonetas Isotérmicas • Furgones • Furgones Isotérmicos
Vehículos eléctricos* • Camiones hasta 3,5 Tn

SIN PERMANENCIA
Podrá devolver su vehículo cuando quiera, a partir de un mes, sin penalizaciones.

RÁPIDO
Su vehículo, operativo en un plazo de 48 horas.

CERCA
Siempre cerca de su negocio, con la mayor red de delegaciones del renting nacional para ayudarle.

VEHÍCULO DE SUSTITUCIÓN
Tantos vehículo de sustitución como necesite. Siempre de la misma categoría.

* Consultenos las condiciones de contratación para los vehículos eléctricos

TODO INCLUIDO EN UNA SOLA CUOTA:
• Mantenimiento y revisiones • Seguro a todo riesgo sin franquicia • Asistencia 24h
• Cambio de neumáticos • Impuestos de matriculación y circulación • Tasas de ITV

900 923 900 | www.northgateplc.es

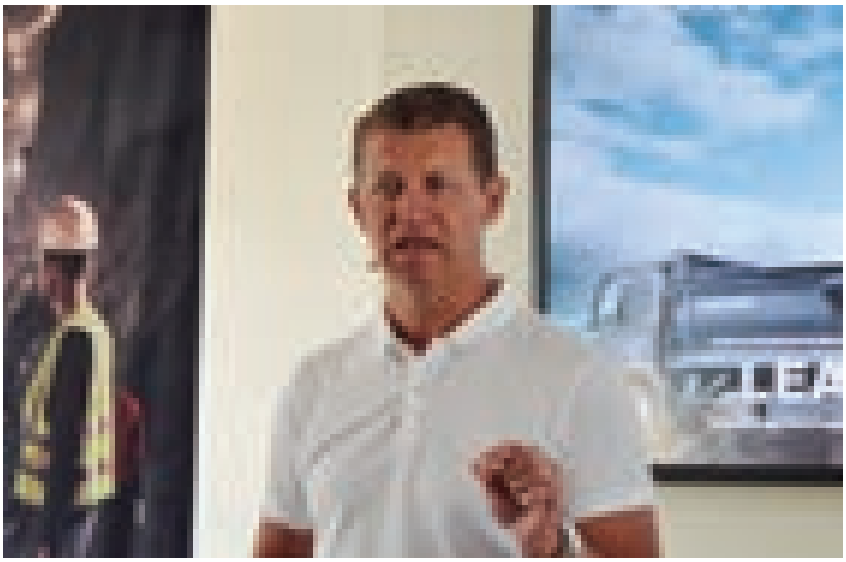
NORTHGATE
Renting Flexible

Hemos visto algunos ejemplos de proyectos en desarrollo de la mano con los clientes. ¿Qué aporta esta colaboración?
Como ejemplo de esto, hemos tenido recientemente una parada de la Volvo Ocean Race en New Port, en Estados Unidos. Allí se habló de grandes proyectos de futuro, algunos en desarrollo. Todas las presentaciones fueron llevadas a cabo por el responsable de Volvo y el cliente. Estamos muy orgullosos de esta transparencia en lo que estamos haciendo. Hay un gran componente de confianza cuando trabajas junto al cliente. No puedes mentirle, necesitas decirle la verdad.

¿Qué lugar ocupará la electromovilidad en este futuro?
Será una parte muy importante del desarrollo. Ya lo estamos demostrando, estamos testando cada vez más vehículos eléctricos en el proyecto Electric Site, donde por ejemplo tenemos un dúmper eléctrico de 15 toneladas. El grupo Volvo ha lanzado un gran número de autobuses, se están desarrollando nuevos vehículos Gotemburgo, camiones completamente eléctricos… Hay un desarrollo componentes estándar para todo el grupo como ejes, motores eléctricos, baterías, etc.

¿Qué importancia tiene para el Grupo el desarrollo de nuevas tecnologías y su aplicación en las máquinas?
Todo lo que desarrollamos en el grupo se comparte: Volvo Trucks, Volvo Penta, Volvo Buses, etc. Tecnología nueva, tecnología diésel, tecnología de transmisiones, automatización, software, proyectos de conectividad, motores eléctricos… Hay un componente de desarrollo modular en nuestros productos que nos permite cooperar al 100% entre diferentes áreas y divisiones.

¿Cómo ves el mercado español?
Tenemos una gran cooperación con Ascendum, un partner realmente importante para nosotros en España y en muchos otros mercados.
Me alegro de ver que, aunque venga de niveles muy bajos, España es uno de los países que registra mayor crecimiento ahora mismo. Mi previsión es que el mercado crecerá entre un 20 y un 30% este año. No creo que lleguemos a los niveles previos a la crisis, pero el mercado español está creciendo muy rápidamente.
Es un mercado grande y muy importante, tenemos muchos clientes, y es muy positivo ver que está de vuelta. ●



Comprometidos con la sociedad

XUNTA DE GALICIA

24, 25 y 26 octubre
Santiago de Compostela
2018
5 CONGRESO NACIONAL
ÁRIDOS

FEDERACIÓN DE ÁRIDOS | FdA

ANEFA · GREMI D'ÁRIDS de Catalunya · ARIVAL · ARIGAL

Patrocinadores

Información e inscripciones en
www.congresoaridos.com

Anuncio cerrado a fecha de 13 de junio de 2018

Expositores

Responsible Mining Index 2018

El Responsible Mining Index 2018, que engloba un conjunto de empresas que extraen un 25% de los productos básicos de la minería a escala mundial, ha sido presentado en Ginebra, Suiza, con las siguientes conclusiones:

- La inmensa mayoría de las empresas mineras evaluadas muestran unas políticas o prácticas responsables en diversas cuestiones económicas, ambientales, sociales y de gobernanza (EESG). Sin embargo, muy pocas empresas exhiben acciones sistemáticas en una serie de asuntos clave.
- Se observan escasas actuaciones (o ninguna) en algunos temas en los que cabría esperar que las empresas adoptasen medidas, como el seguimiento de los efectos de la minería sobre los niños, la verificación de si las reclamaciones comunitarias reciben una respuesta adecuada o la comprobación de si los salarios de los trabajadores alcanzan o superan el nivel de salario digno.
- Con demasiada frecuencia, las empresas incumplen algunos de sus propios compromisos en relación con la minería responsable, como los referentes a la gestión de los asuntos que conciernen a los derechos humanos.
- Cabe destacar que pocas empresas llevan a cabo un seguimiento de la eficacia de su gestión de los asuntos EESG, y son menos aun las que pueden demostrar que están trabajando para mejorar su desempeño en este terreno.
- Al mismo tiempo, no obstante, las empresas demuestran colectivamente prácticas de minería responsable en muchos ámbitos y se observan claramente ejemplos de prácticas líderes que ofrecen valiosos modelos para otras empresas.
- Con una adopción más amplia de las prácticas actuales, la industria minera podría avanzar hacia la satisfacción de las expectativas de la sociedad.

El Responsible Mining Index 2018 pretende fomentar la mejora continua de la minería responsable y apoyar las prácticas líderes y el aprendizaje. El índice abarca un total de 30 empresas mineras a gran escala que, conjuntamente, representan una cuarta parte de la producción mundial de productos básicos de la minería y explotan más de 700 minas en más de 40 países.

El Responsible Mining Index 2018 constituye la primera edición de una iniciativa plurianual impulsada por la Responsible Mining Foundation. El índice evalúa y compara las políticas y prácticas empresariales en seis áreas EESG diferentes: desarrollo económico, conducta empresarial, gestión del ciclo de vida, bienestar comunitario, condiciones de trabajo

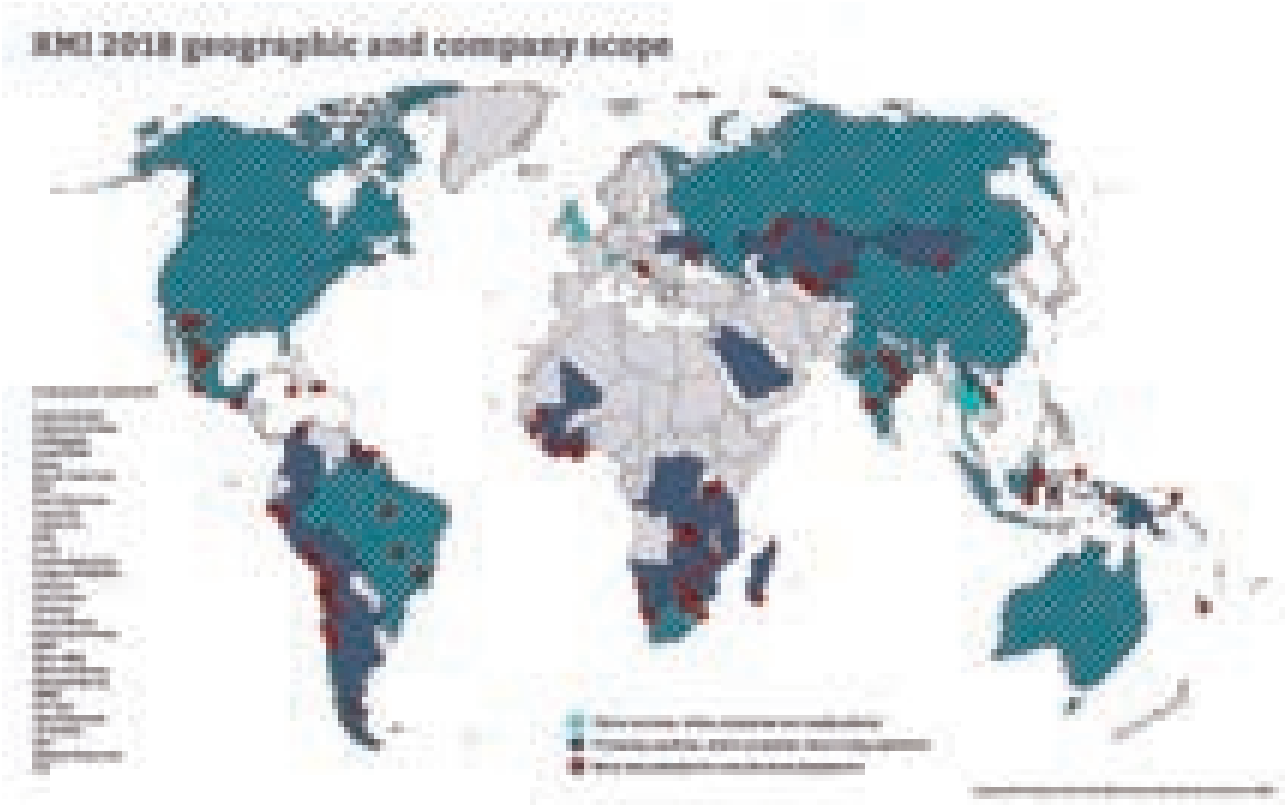
y responsabilidad medioambiental. Al tratarse de un ejercicio de evaluación basado en pruebas, el índice mide el grado en que las empresas pueden demostrar (y no simplemente afirmar) que han establecido políticas y prácticas responsables. Con el fin de respaldar los principios de transparencia y datos abiertos, los resultados del RMI y las fuentes de información utilizadas en la evaluación se publican de forma gratuita, como un bien público.

Los resultados del índice muestran que la minería responsable es un objetivo realista: se puede conseguir. Si una empresa pudiera alcanzar las máximas puntuaciones en cada indicador, superaría el 70% de la puntuación máxima que se puede obtener. Los resultados revelan asimismo que muchas empresas demuestran prácticas responsables en temas concretos. De hecho, un total de 19 empresas de las 30 analizadas se sitúan entre las 10 con mejores resultados en al menos una de las áreas temáticas del índice. Además, se observan prácticas líderes incluso en asuntos en los que, en general, el desempeño es deficiente, como por ejemplo la respuesta a las necesidades de los grupos vulnerables en las comunidades afectadas por la minería. Todos estos resultados ponen de manifiesto el importante potencial de mejora continua que existe a partir de las prácticas actuales ya demostradas por diversas empresas.

Por otro lado, los resultados muestran algunas limitaciones acusadas en las prácticas actuales. Las empresas tienden a asumir compromisos que no siempre están respaldados por acciones sistemáticas y eficaces a nivel corporativo. Este problema se observa incluso en temas en los que es habitual (y esperable) que las empresas contraigan compromisos, como los derechos humanos o la salud y seguridad en el trabajo. Además, la dimensión y la persistencia de los efectos adversos graves contrastan con la existencia generalizada de este tipo de compromisos. A modo de ejemplo, los accidentes laborales mortales y las violaciones de los derechos humanos son algunos de los efectos adversos más frecuentes hallados en el análisis del RMI. Frente a estas evidencias, los sólidos compromisos de las empresas no siempre van acompañados por acciones igualmente firmes, que requieren una mayor eficacia.

Falta de transparencia

Las empresas suelen mostrar una falta de atención sistemática al seguimiento de su desempeño en cuestiones EESG y a la provisión de información



a otras partes interesadas, incluidas las comunidades afectadas por la minería. Esta falta de conocimiento y demostración de su propio desempeño resulta especialmente evidente a nivel de las explotaciones mineras. La inmensa mayoría de las 127 explotaciones evaluadas proporcionan escasos datos (o ninguno) sobre asuntos clave que interesan directamente a las comunidades locales, a los trabajadores y a otras partes interesadas Esto incluye la provisión de información sobre la gestión de la empresa en lo que atañe al empleo local, las adquisiciones locales, las reclamaciones, el consumo de agua y los efectos sobre la biodiversidad. Si las empresas no publican abiertamente estos datos, es muy difícil que se ganen la confianza de las comunidades locales. No obstante, algunas empresas y explotaciones están mostrando el camino correcto, al poner en práctica principios de datos abiertos para garantizar que las comunidades locales puedan acceder fácilmente a la información publicada, así como comprenderla y utilizarla.

La falta de información pública es, probablemente, uno de los principales factores que limitan las puntuaciones que obtienen las empresas en el índice. Los resultados podrían ser considerablemente mayores si las empresas fueran más transparentes sobre su gestión de los asuntos EESG. Asimismo, un mayor grado de apertura también permitiría fomentar el aprendizaje y el intercambio de buenas prácticas.

Hélène Piaget, directora general de la Responsible Mining Foundation, señaló: "Con la publicación del Responsible Mining Index 2018 buscábamos crear una base de conocimiento sólida y abierta a todos, así como fomentar las prácticas líderes y el aprendizaje en la industria minera en su conjunto. Seguiremos colaborando con todas las partes interesadas para promover una minería responsable, y alentaremos un diálogo constructivo entre las empresas y las partes interesadas, ya se trate de comunidades ubicadas en las proximidades de las operaciones mineras o de grandes inversores institucionales".

1-4 ABRIL/APRIL ZARAGOZA (ESPAÑA/SPAIN)

SMOPYC

2020

18 SALÓN INTERNACIONAL DE MAQUINARIA DE OBRAS PUBLICAS, CONSTRUCCIÓN Y MINERIA

18 INTERNATIONAL SHOW OF PUBLIC WORKS, CONSTRUCTION AND MINING MACHINERY

www.smopyc.es

Clasificación a medida con soluciones Cribansa

Cribansa ofrece soluciones personalizadas para la fabricación de sistemas de cribado en goma, poliuretano y alambre para diversas industrias como la minería, plantas de tratamiento de áridos, plantas de reciclado, canteras, etc.

Mallas de goma

Fabricación en caucho antiabrasivo con durezas diferentes en cada cara, reforzada con un tejido interior de poliéster. La elasticidad de la goma y la forma cónica de sus agujeros troquelados dificulta el apelmazamiento de los materiales en su clasificado. Ofrece una mayor duración de la malla respecto a la malla de acero convencional, reducción del nivel de ruido y un menor coste por tiempos en mantenimiento.

- Tipo A

Mallas de goma de tensión transversal o longitudinal para instalar en cribas con soportes longitudinales. Equipadas con enganches de tensión en los extremos. Es el tipo más versátil porque combina su resistencia al desgaste con una gran variedad de agujeros y espesores disponibles. También se utiliza frecuentemente para cribado en las boquillas de salida de cilindros lavadores

- Tipo B

Mallas de goma pretensadas rígidas para instalar en cribas con soportes longitudinales. No necesitan enganches de fijación. Reforzadas con bastidor interno de acero.

- Tipo C

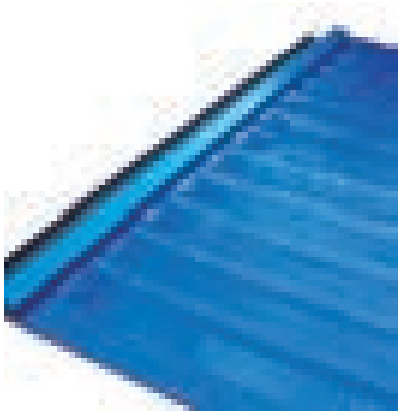
Mallas de goma rígidas para instalar en cribas sin soportes longitudinales. No necesitan enganches de fijación. Reforzada con marco interior de acero. Utilizadas principalmente par cribado de tamaños medios y gruesos.

- Tipo D

Mallas de goma rígidas para su instalación en cribas con soportes longitudinales. Base en chapa de acero con mínimo de 3 mm. Utilizada principalmente para materiales muy abrasivos en precribadores.

Mallas de poliuretano

Fabricación con elastómero de poliuretano cribathane de gran dureza. Por la diversidad en el clasificado se



podrá variar la dureza en cada caso. Ofrecen una excelente resistencia a la abrasión y un óptimo resultado de cribado en vía húmeda y seca.

- Tipo MP

Poliuretano con refuerzos de acero. Equipadas con enganches de tensión o con un sistema autoportante con bastidor interno de acero. Utilizadas en el cribado de finos y tamaños intermedios. Fabricación a medida de acuerdo con cada necesidad.

- Tipo MT

Poliurtano reforzado con tejido interior de poliéster. Equipadas con enganches de tensión, se utilizan para el cribado de finos y tamaños medios. Ofrecen mayor superficie de cribado por los agujeros troquelados y el resto de las ventajas propias de su fabricación en poliuretano.

- Tipo FX

Poliuretano para instalar en cribas con soportes longitudinales que presentan problemas de obstrucción. Equipadas con enganches de tensión más ligeros, se utilizan fundamentalmente para el cribado de finos. Están fabricadas a medida con poliuretano muy flexible que facilita el cribado. Los agujeros troquelados permiten mayor superficie libre de cribado en la malla, además de las ventajas de este tipo de mallas.

- Tipo HR

Poliuretano flexible con cables de acero para alto rendimiento. Equipadas con enganches de tensión, se utilizan fundamentalmente para el cribado de finos. La superficie libre de cribado es equiparable con las mallas de acero. Evita problemas de apelmazamientos en el cribado de materiales húmedos y arcillosos.

- Tipo PM

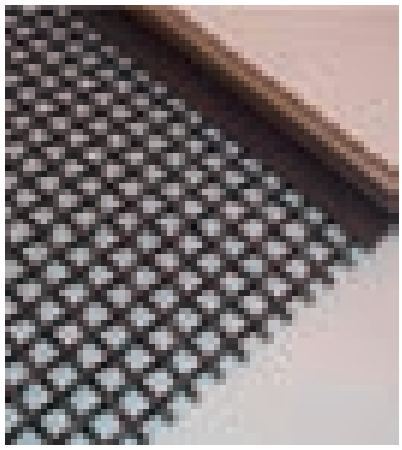
Paneles de poliuretano con refuerzos de acero. Su sistema modular es aplicable para cualquier tipo de criba vibratoria. Por el tamaño de panel supone rapidez, ahorro y eficacia en la reposición de paños desgastados. Su superficie de cribado flexible reduce los problemas de colmataje. Se utilizan principalmente para cribado finos a medianos. Se fabrican a medida en los diferentes tipos de fijación que utilizan los fabricantes de las cribas. Amplias posibilidades de agujeros moldeados que se adapten a las necesidades del cliente.

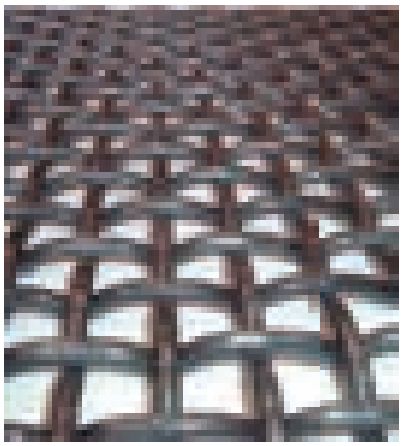
- Paneles elásticos (OT)

Estos paneles de poliuretano elásticos son utilizados para cribas tipo flip-flow en plantes de reciclado de basuras, vidrio y otros residuos en general. Se fabrican en diferentes durezas, luces y espesores dependiendo de cada caso.

Mallas de acero

Cribansa ofrece mallas en acero de alta resistencia y en acero inoxidable, dando como resultado un clasificado de gran precisión en materiales que no se colmatan, así como una mayor superficie libre para cribado. Por su parte, las mallas de chapa perforada se fabrican en diferentes tipos de acero (al carbono, antidesgaste, inoxidable, etc.) de acuerdo con el tipo de material a clasificar. Ofrecen un buen resultado en zonas de grandes impactos, así como gran resistencia al desgaste y una mayor superficie libre para cribado.

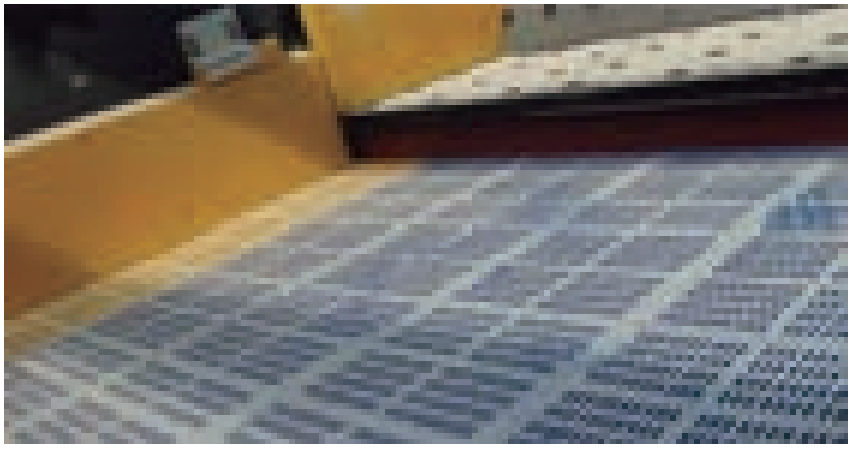




Medios de clasificación para todo tipo de aplicaciones con Metso

Los medios de clasificación modulares de Metso son el resultado de más de 50 años de experiencia y desarrollo, con una completa gama para todo tipo de necesidades en términos de costes, disponibilidad, tamaños de módulos, funciones y más. La oferta de medios modulares consiste en la gama estándar Trellex LS y la gama Trellex 305PS. El ancho y la profundidad de nuestros medios de clasificación modulares permiten resolver todos sus desafíos de producción: disponibilidad, capacidad, cegado y vinculación.

Los sistemas modulares Trellex LS y PS se han diseñado para un funcionamiento confiable, con módulos de goma o poliuretano livianos y conexiones fáciles de encaje a presión o de clavija y manguito. El uso exclusivo de diversos materiales junto con la tecnología de producción moderna y eficiente crea soluciones y oportunidades que satisfacen sus altas expectativas.



Sistemas de paneles

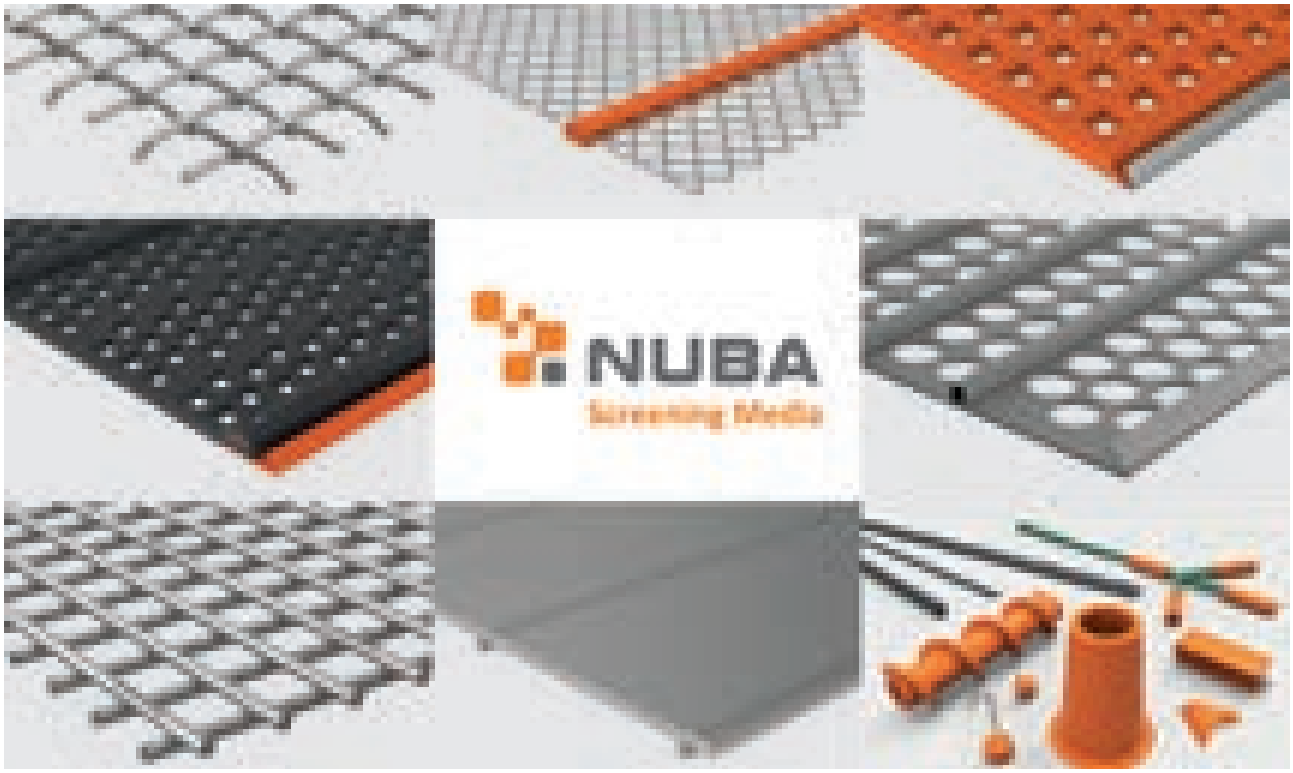
Por su parte, los sistemas de paneles Metso incluyen una variedad de opciones para el cribado grueso a intermedio. Ofrecemos paneles de pantalla personalizadas para cualquier sistema de fijación de pantalla, así como sistemas de paneles de módulos innovadores y optimizados.

El sistema de paneles de detección de Metso ofrece operaciones durante todo el día, el máximo tiempo de actividad y el menor costo por tonelada. El sistema consiste en un panel de cribado autoportante con un refuerzo integral de acero y cordón vulcanizado dentro de cada panel.

Trellex MP ofrece lo mejor de dos mundos al combinar la flexibilidad de un sistema modular de paneles con una resistencia y durabilidad excepcional. Está diseñado para gestionar grandes cargas y ofrecer una mejor capacidad a través de su área abierta optimizada. El Trellex MP con barras de deslizamiento mejora la capacidad aún más y aumenta el tiempo de actividad a medida que se levantan grumos más grandes de la superficie.

Por su parte, Trellex PCO es un panel de goma hecho a medida para aplicaciones exigentes. Aberturas moldeadas con barras deslizantes para una mayor vida útil y capacidad de desgaste.

Nuba Screening Media: expertos en cribado



En 1952, la familia Núñez-Barranco iniciaba su andadura industrial en el terreno de los tejidos de acero, ante la demanda y aceptación por parte del mercado de las mallas metálicas fabricadas. Establecieron así su centro de actividad en Madrid, en un espacio de 16.000 metros cuadrados.

En los años siguientes, la compañía desarrolló nuevas tecnologías para el tejido de los diferentes tipos de superficies cribantes, al tiempo que creó un departamento técnico para estudiar la demanda del mercado.

En 1995 una nueva generación formada por Pedro Núñez-Barranco Ruíz como director general y Eusebio Núñez-Barranco Moya como director técnico se hicieron cargo de Talleres Núñez, S.A. En esos años la producción de áridos cribados y las exigencias en la calidad de los mismos obligaron a desarrollar y comenzar a fabricar mallas metálicas especiales, de elevada eficacia y precisión, como fueron las mallas anticolmatantes en todas sus variantes. Posteriormente y para alargar la vida de las superficies de cribado se fabricaron con otros materiales como la chapa perforada, la goma y el poliuretano, estos dos últimos tanto en sistemas modulares y de tensión.

Las nuevas tendencias en equipos de cribado y clasificación se decantaron por la modularidad, haciendo necesario descomponer las superficies de cribado en módulos. La empresa Talleres Núñez patentó su propio sistema modular, de instalación fácil y eficaz: Sistema Modular de Poliuretano TN, compatible con los modelos más utilizados en el sector de la producción. Además de la fabricación de otros sistemas modulares implantados en los mercados.

Tras años de experiencia en el sector aportando soluciones a múltiples problemas, tanto a los fabricantes de maquinaria como a nuestros clientes finales, creando de esta manera un estrecho vínculo comercial, por lo que Talleres Núñez se convirtió no solamente en un fabricante de superficies cribantes sino también en una empresa global que participa en el diseño y proyección de plantas de tratamiento de áridos en proyectos de gran repercusión internacional.

En los últimos años, Talleres Núñez ha colaborado con empresas constructoras en el diseño de instalaciones de tratamiento de áridos para la ejecución de grandes obras, como pequeña reseña, el canal de Panamá, el tren de alta velocidad Medina-La Meca o la línea 1 del metro de la ciudad de Panamá.

Además, a través de la participación en conferencias, congresos y ferias nacionales e internacionales, la empresa Talleres Núñez ha informado de todo tipo de problemas de clasificación aconsejando el uso de los materiales más oportunos. Se trata por tanto, de una empresa pionera en continua evolución, que no solo se adapta a los tiempos, sino que contribuye en las mejoras con sus productos patentados y su calidad en los procesos.

Talleres Núñez, está presente en más de 60 países, ha evolucionado tanto internacionalmente en los últimos años y con el objetivo de optimizar nuestra estructura corporativa y potenciar el proceso de internacionalización, desde Enero de 2016 la compañía ha englobado la marca comercial internacional que poseía "Nuba Screening Media", también para el mercado nacional, consiguiendo de esta forma un único nombre global que transmite proximidad y compromiso, creando una nueva imagen corporativa que contiene todos los valores que se quieren transmitir a través de la marca.

EN UNA PYME EN CRECIMIENTO RESULTA COMPLICADO CENTRARSE EN EL FUTURO, CUANDO HAY TANTO POR HACER EN EL PRESENTE.

HA LLEGADO EL MOMENTO DE SIMPLIFICAR CON SAP BUSINESS ONE® POWERED BY SAP HANA®.

Cuando una pyme está creciendo, cada minuto cuenta. SAP Business One powered by SAP HANA, proporciona a su empresa visibilidad en tiempo real a fin de que pueda tomar mejores decisiones más rápidamente. Acelere los ciclos de planificación, los procesos de venta, las transacciones financieras y sus actividades diarias, de modo que tenga más tiempo disponible para pensar en el futuro.

Si desea obtener más información, vaya a **discover.sap.com/business-one-sap**

SAP® Run Simple

© 2016 SAP SE. All rights reserved.

Enduron y Trio: las apuestas de Weir Minerals para el cribado de material

Las series de equipos de pantalla Enduron y Trio son aptas para una amplia variedad de aplicaciones y ofrecen un rendimiento y una fiabilidad excelentes. En combinación con la extensa variedad de pantallas, ofrece soluciones de cribado integrales con pantallas para sistema modulares y pantallas especiales

Tamices curvos y paneles planos Aspir

Los tamices curvos con alambre de acero inoxidable en cuña de calidad Aspir están diseñados para proporcionar la mejor selección de perfiles y aberturas de alambre, a fin de optimizar el rendimiento y la extracción de agua tamiz curvo.

Poliuretano Linatex FusionCast

Una innovadora pantalla de poliuretano que permite un moldeado de precisión de nuevos compuestos de poliuretano de alto rendimiento. Este producto posee toda la precisión de los productos moldeados a inyección, pero con hasta un 80 % más de duración.

Linatex Snapdeck Classic

El sistema modular Snapdeck Classic es un sistema robusto sin vástagos, fácil de instalar y retirar que se ofrece en todos los materiales de goma y poliuretano Linatex.

Linatex Snapdeck 2000

El sistema modular Snapdeck 2000 es un sistema robusto sin vástagos, con un diseño de gran área abierta que se ofrece en todos los materiales de goma y poliuretano Linatex.

Sistema modular atornillado Linatex

Los paneles modulares atornillados son paneles de alta resistencia con una gran área abierta que se instalan con la versatilidad de un sistema modular.

Pantallas de polímero con tensado lateral Linatex

Las pantallas tipo C son pantallas con tensado lateral de alta resistencia para aplicaciones de impacto y abrasión que se ofrecen en goma y uretano. También están disponibles en opciones de pantalla Lite.

Pantallas de placas perforadas Linatex

Las pantallas de placa perforada Linatex son las mejores pantallas para aplicaciones de separación primaria y secundaria. Estas pantallas están fabricadas con aleaciones de acero de alta calidad.

Tamiz curvo Enduron

Pantalla estática curva. ●

12 PREMIOS potencia

Grupo TPI y la revista Potencia convocan los 12º Premios de Maquinaria de Obra Pública y los Premios de Obras y Proyectos

PREMIOS POTENCIA DE OBRAS Y PROYECTOS

- VÍAS TERRESTRES
- TÚNELES
- PUENTES
- OBRAS URBANAS
- DEMOLICIÓN
- ACCIÓN MINERA

PREMIOS POTENCIA DE MAQUINARIA DE OBRA PÚBLICA

- EQUIPOS PARA CONSTRUCCIÓN DE CARRETERAS Y VÍAS
- IMPLEMENTOS Y REPUESTOS
- PERFORACIÓN, CIMENTACIÓN Y MINERÍA
- ELEVACIÓN Y MANIPULACIÓN
- EQUIPAMIENTO AUXILIAR
- EQUIPOS COMPACTOS
- DEMOLICIÓN
- PREPARACIÓN Y TRATAMIENTO DE ÁRIDOS, RCDS, CEMENTOS Y HORMIGÓN
- MOVIMIENTO DE TIERRAS SOBRE RUEDAS
- MOVIMIENTO DE TIERRAS SOBRE CADENAS

Toda la información, bases de los premios e inscripción de candidaturas en:
www.premios2018.potenciahoy.es.

PATROCINADOR PREMIOS MAQUINARIA

SMOPYC 2020

FERIA ZARAGOZA

PATROCINADORES PREMIOS DE OBRAS Y PROYECTOS

VÍAS TERRESTRES

Husqvarna — DEMOLICIÓN

CASE — OBRAS URBANAS

SANDVIK — TÚNELES

COLABORADORES

seopan Asociación de Empresas Constructoras y Concesionarias de Infraestructuras

CNC Confederación Nacional de la Construcción

TPI

www.grupotpi.es

potencia

www.potenciahoy.es

Martillos hidráulicos SB de Epiroc con canal de rociado agua integrado

La gama superior de martillos hidráulicos SB de Epiroc, a partir del modelo SB 152, agrupa a los únicos martillos de la industria que se presentan equipados de serie con un canal de rociado de agua integrado que ayuda a mejorar el entorno de trabajo en proyectos de construcción y demolición de todo el mundo.

El canal de agua integrado permite a los operarios rociar agua en el punto exacto donde se genera polvo, contribuyendo así a mantener unos bajos niveles de polvo. Esto ayuda a mejorar el entorno de trabajo y la visibilidad, así como a evitar que el polvo se filtre al interior de los casquillos. Para los clientes de EE UU, la función de rociado de agua puede ayudarles a cumplir la normativa más reciente sobre polvo de sílice de la Administración de Salud y Seguridad Ocupacional (OSHA, por sus siglas en inglés). Los martillos de la gama SB también se han diseñado para proteger a los operarios y equipos reduciendo los niveles de ruido y vibraciones.

Socios robustos para multitud de trabajos

Los martillos de la gama SB –diseñados para máquinas portadoras de 0,7 a 24 toneladas– son adecuados para multitud de aplicaciones que incluyen trabajos de demolición y rehabilitación, proyectos de construcción y colocación de pilotes.

Estos martillos de la gama SB combinan una extraordinaria eficacia y rendimiento con una alta durabilidad en un diseño compacto. La gama incluye modelos adecuados para micro y miniexcavadoras, retroexcavadoras y minicargadoras, así como para robots de demolición. Los pesos de servicio varían de los 55 kg del modelo SB 52 –el martillo más pequeño de la gama SB– a los 1060 kg del modelo SB 1102.

Diseño eficaz

La tecnología EnergyRecovery de Epiroc absorbe la energía de retroceso incrementando así su rendimiento general. El resultado es una frecuencia de impacto más alta desde la misma entrada hidráulica con menos vibraciones. El diseño fino y compacto convierte a los martillos de la gama SB en equipos más fáciles de utilizar que, además, mejoran visibilidad del operario.

El concepto SolidBody de la gama SB utiliza un diseño propio patentado que integra el mecanismo de impacto y el sistema de guía en una única pieza. Esto elimina los componentes más débiles presentes en los martillos tradicionales: elementos de guía y amortiguación, varillas de unión, líneas del cuerpo y tornillos tensores.

Los martillos de la gama SB incluyen una válvula limitadora de presión que ofrece protección contra sobrecargas, el modo AutoStart, una entrada de aire para trabajos subacuáticos, tapón de drenaje de aceite, rascador de polvo, casquillo deslizable y retenedores dobles que mejoran el apoyo. Los martillo hidráulicos de la gama SB de Epiroc ofrecen además de forma opcional las funciones ContiLube™ II o ContiLube TM II micro. ●

EL LÍDER MUNDIAL B2B
LLEGA A ESPAÑA

industrystock.es

DISPONIBLE EN 16 IDIOMAS

DE 300.000 EMPRESAS
DE 3,2 MILLONES DE PRODUCTOS
DE 40 MILLONES DE VISITAS ANUALES

¡ NO BUSQUE MÁS ! ENCUENTRE CON industrystock.es

Serie Pantera DPi de Sandvik: más productivas que nunca

Más de 1.900 unidades de Sandvik DPi se han suministrado en todo el mundo con éxito comprobado, ofreciendo fiabilidad y alto rendimiento en cualquier condición. Las claves del éxito están en su diseño, extremadamente robusto, y en el hardware de sistema de control de perforación serie "i", fiable y rápido: se trata del sistema de control de perforación más avanzado del mercado que une hombre y máquina para alcanzar la máxima productividad.

La gama está compuesta por los modelos DP1100i, DP1500i T3 y DP1500i T4. Esta serie obtiene la misma rectitud de barreno que en perforación DTH con mayor rapidez y eficacia en consumo de combustible. La serie "i" de control de par regula los niveles de presión para evitar la desviación del barreno y atasco de las herramientas de perforación. Así, puede solucionar el 95% de problemas sin maniobras antiatranque.

El sistema de alineación de la corredera está diseñado para reducir tiempos de preparación entre barrenos y ayudar a la perforación en la dirección y profundidad requeridas evitando operaciones peligrosas, costosas e inseguras. El sistema de alineación TIMi para barrenos verticales y medición de profundidad es una característica estándar en la Pantera Dpi.

Bajos costes operativos

La Pantera DPi está equipada con la última tecnología para ofrecer máximo ahorro de combustible de forma eficaz. La gestión inteligente del compresor y la nueva válvula de entrada controlada hidráulicamente proporcionan un control más rápido sobre el compresor ofreciendo un mejor barrido con menor consumo de combustible.

Cuando no se necesita presión de aire el sistema puede bajar la presión del tanque hasta unos 0.5 bares, mientras el consumo de combustible en ralentí es sólo de 6 l/hora. Así, la Pantera DP1100i consume hasta un 24% menos de combustible por metro perforado comparado con su predecesor.

Asimismo, los refrigeradores de mayor tamaño reducen los intervalos de limpieza gracias a su mayor capacidad.

Martillos Sandvik: una combinación ganadora

El sistema de control de par serie "i", junto con unos martillos con estabilizadores eficientes garantiza alta productividad y precisión de barreno de forma continua. Los martillos con estabilizadores HL1060T, HL1560T y RD1635CF aseguran un rendimiento de perforación óptimo en cualquier condición de roca. ●

SUTÉVAR

Suministros Técnicos de Perforación

Sutévar

¡Tu mejor elección!

SUTEVAR SL MAS DE 20 AÑOS

Avda. de Castilla, 32 - Nave 62
28830 San Fernando de Henares (Madrid)
Tel.: 91 677 20 77
sutevar@sutevar.com

www.sutevar.com

Sutévar, especialización de confianza como objetivo

Sutévar, S.L., Suministros Técnicos de Perforación, con sede en San Fernando de Henares, Madrid, es una compañía fundada en el año 1994 aprovechando la dilatada experiencia en los sectores de la perforación y voladuras, las cimentaciones especiales y la comercialización de los productos utilizados en estas labores, lo que impulso a Miguel Varea Navazo, con el apoyo de su mujer, a la formación de la firma con la idea de dar un servicio especializado e integral en fungibles de perforación y equipos auxiliares como los captadores de polvo de la marca ya desaparecida Drillmark. Para ello logró ir acumulando en su oferta una amplia gama de marcas de primera categoría mundial que le permitieron llevar a buen término esta idea fundacional de ofrecer un servicio integral con productos de excelente calidad. La experiencia adquirida en el campo de las voladuras desde su faceta como artillero hasta sus comienzos en el área comercial en la acreditada marca americana Gardner Denver y posteriores en empresas como Mecaminas y Tecnix desempeñando cargos de responsabilidad, fueron pilares básicos para llegar hasta hoy y obtener los éxitos alcanzados.

De ello puede deducirse que el gerente de Sutévar, y por tanto la propia firma, cuenta con uno de los mayores y más completos técnicos especializados en materia de perforación para asesorar eficazmente sobre los mejores fungibles, sistemas y equipos de perforación. Teniendo como base personal esa gran profesionalidad y experiencia en el campo de la perforación, y muy especialmente en el sector de las cimentaciones, la actividad de la empresa está basada en la venta de maquinaria y accesorios de perforación, complementada con equipos de inyección de cemento, bombas de agua y lodos para barrido. En sus comienzos, Sutévar comercializó útiles de perforación de roca de la marca Padley and Venables y material para geotecnia de la marca Cordiam. En el año 2002, y tras el éxito en la venta de equipos de perforación, martillos perforadores, equipos de inyección y otros, Sutévar decidió fundar la filial Sutemaq, cuyo objetivo fundamental era ofrecer asistencia técnica, reparación, venta de recambios y alquiler de maquinaria de perforación. En el año 2004 es Sutemaq la que llega a un acuerdo de distribución en exclusiva con la marca Interoc para la venta de sus equipos en España, Andorra y Portugal. La oferta de la firma abarca actualmente todo tipo de herramientas de perforación de roca para martillo en cabeza y martillo en fondo para minería, obras públicas, canteras y geotecnia; sistemas de perforación tipo OD y ODEX; equipos de perforación para cimentaciones especiales, anclajes, micro pi lotes, inyecciones, geotecnia y geotermia, complementados con equipos de inyección de cemento y jet grouting y plantas de cemento para Back Feeling tunneling. Todo ello complementado con la mejor asistencia técnica, la opción de alquiler de maquinaria y un gran stock de fungibles y recambios que forman el núcleo de la especial atención que Sutévar dedica a sus clientes desde el inicio de la compañía. Asimismo, la empresa dispone también de una división dedicada al alquiler de equipos para el sector de actividad de referencia. En estos poco más de veinte años de trayectoria, Sutévar ha sido pionera en introducir en España los martillos Eurodrill de la serie 80 y 50, los cabezales de barrido modulares y los sistemas de perforación simultánea con martillo en cabeza y en fondo, además de la tubería de rotopercusión en calidad 42CrMo4 V. Es en 2008 cuando Sutévar, líder en ventas de máquinas de perforación para anclajes y micropilotes, consigue la distribución en exclusiva de los equipos Interoc a través de su filial Sutemaq.

lurpelan

www.lurpelan.com

abriendo
paso al
futuro

ESPECIALISTAS EN OBRA CIVIL
SUBTERRÁNEA Y VOLADURAS DE
PRODUCCIÓN EN MINAS Y CANTERAS

lurpelan
www.lurpelan.com

abriendo
paso al
futuro

DISEÑO, CÁLCULO Y
CONSTRUCCIÓN DE
INFRAESTRUCTURAS
SUBTERRÁNEAS

ESPECIALISTAS EN
VOLADURAS EN BANCO,
Y DE PRODUCCIÓN EN
MINAS Y CANTERAS

Parque Empresarial San Martín, Módulo 5- Pab. 6 y 7, MUSKIZ (Bizkaia) T. +34 94 640 09 89

Ascendum acoge la última parada de 'Volvo on Tour'

Texto: Nuria Lopez Contreras

El evento exclusivo para propietarios y operadores de equipos de construcción, Volvo On Tour hizo su última parada en Madrid en el municipio de Camarma de Esteruelas después de haber recorrido Europa desde Suiza hasta Portugal. A lo largo del viaje, se presentaron muchas de las últimas novedades de sus máquinas, productos y soluciones de servicio de Volvo CE.

El evento organizado por Ascendum ofreció la oportunidad de conocer la amplia gama de máquinas Volvo en las que se han incluido: excavadoras de ruedas, excavadoras de cadenas, dumper, palas, compactadores y extendedoras.

El poder de convocatoria de Ascendum se vio reflejado en el gran número de personas llegadas desde distintos puntos de España que no quisieron perderse la jornada que contaba con un programa de lo más interesante.

El equipo de profesionales y expertos de Ascendum Maquinaria y de Volvo CE se prestaron a resolver cualquier duda e informaron sobre las máquinas expuestas a los más de 200 asistentes que llegaron a lo largo de toda la jornada. Además, se realizaron dos exhibiciones donde se presentaron las novedades de la compañía en un show que sorprendió a todos los allí presentes. En el interior del recinto, se habilitó una carpa climatizada donde el principal protagonista fue un simulador de excavadora EXC de Volvo disponible para probar las habilidades del operador en un entorno seguro que fue de lo más solicitado. Asimismo, la carpa interior contó con una zona de photocall donde los asistentes pudieron hacerse una foto donde se plasmó el desarrollo de la jornada, así como un catering que contó con gran variedad de productos que degustar, cuidados al máximo detalle.

En la zona exterior se habilitaron varias carpas en las que se encontraban expertos explicando a los distintos clientes que se acercaban los productos y las máquinas Volvo que estaban expuestas. Además, para el

almuerzo, se ofreció una barbacoa que pudieron disfrutar todos los allí presentes.

Puro espectáculo

Durante el show se exhibió la mini excavadora de ruedas EW60E, ideal para entornos reducidos, que fue una de las principales novedades del evento. Las nuevas y mejoradas características de la EWR60E incluyen una cabina más grande, diseñada para la comodidad, creando un ambiente más productivo para el operador, entre otras peculiaridades. Esta máquina potente y versátil se puede configurar a medida para cualquier trabajo y es adecuada para una amplia variedad de aplicaciones.

Diseñada para trabajos urbanos, la mini excavadora EC27D, con controles muy intuitivos, realizó su aparición ante los ojos de los espectadores. Con impresionantes capacidades de elevación y excelentes fuerzas de excavación, la mini excavadora compacta EC27D puede realizar una gran variedad de trabajos.

La excavadora de ruedas EWR-150E se presentó como la excavadora de ruedas con el radio de giro más corto del mercado, ideal para trabajos a pleno rendimiento en espacios reducidos. Con esta incorporación a la gama de Volvo ofrece un excelente rendimiento con una alta potencia y la máxima estabilidad.

Otra de las grandes novedades que se mostraron durante el espectáculo fue la nueva excavadora EWR170E con sistema Steelwrist Tiltrotator con totalidad de movimiento, muy versátil y flexible, ideal para trabajos urbanos.

En el show tampoco pudo faltar la cargadora de ruedas Volvo L90H, una máquina de lo más versátil, ideal para los trabajos más pesados gracias a un gran abanico de implementos diseñados a medida.

También se expuso la resistencia y durabilidad del dumper articulado Volvo A40G. Su diseño inteligente ofrece más capacidad y, al mismo tiempo, reduce el consumo de combustible para que pueda mover más por menos. En definitiva, toda la potencia, resistencia y fiabilidad que se necesita para lidiar con los trabajos más duros quedó demostrada.

Como ejemplo de máquina para obras de carretera se mostró el com

pactador SD45B de un solo rodillo. Su diseño, hecho para aumentar la rentabilidad y sacar partido a la inversión, está pensado para la compactación en lugares y áreas de difícil acceso con el sistema de tracción totalmente integrado.

Por último, se expuso la nueva extendedora de orugas P4820D ABG, una máquina reducida, pero con un gran potencial para trabajos urbanos o grandes proyectos en carreteras, una máquina "diseñada para durar".

Todas estas novedades se presentaron alrededor de un espectáculo único nunca visto hasta el momento del cual los visitantes quedaron asombrados.

La combinación definitiva

Durante más de 55 años, Ascendum se dedica a la distribución de maquinaria Volvo en España.

Fue en el año 2012 ASC sufre un importante proceso de transformación, con la constitución del holding del grupo, su reconversión en S.A. y el cambio a la actual denominación: Ascendum Group. Así forman hoy parte de Grupo Ascendum, un grupo empresarial de escala global y con un volumen de negocio superior a los 900 millones de euros que, en los últimos años, ha diversificado su gama de productos, incluyendo otras firmas de prestigio internacional como Sandvik, Fuchs, Terex, Award, Lännen o Genie.

Por todo ello y, sin lugar a dudas, Ascendum Maquinaria consiguió reunir en un único evento, y alrededor de un ambiente festivo, a personas llegadas de diferentes rincones de España que no quisieron faltar a la gran cita del sector. ●

EMPRESAS

yoigo

FIBRA | MÓVIL | FIJO

1496 • EMPRESAS.YOIGO.COM

Tallers Àngel Roig: 30 años de vocación de servicio

De izquierda a derecha: Martin Längle, director gerente de LWT, Àngel Roig, Rosa María Arqué y Jorge Boned, director de Liebherr Ibérica.

Texto: Lucas Manuel Varas Vilachán

Tallers Àngel Roig ha celebrado sus 30 años de actividad en un evento con sus clientes. Y lo ha hecho además presentando los nuevos manipuladores telescópicos y palas cargadoras X-Power de Liebherr, fabricante del que es distribuidor en la provincia de Lleida, parte de la provincia de Huesca y Andorra desde hace tres décadas.

Al acto de celebración, que ha tenido lugar en Alcarràs, Lleida, cerca de donde Tallers Àngel Roig tiene su centro de operaciones, han asistido más de un centenar de invitados entre clientes, personal de la compañía y responsables de Liebherr. La marca germana de maquinaria contó con una amplia representación, entre la que se encontraban Jorge Boned, director general de Liebherr Ibérica; Fernando Martín, jefe del Departamento comercial; Manuel Martínez, técnico demostrador; Lucas Rössler, Area Sales Manager de Liebherr-Werk Telfs; y Martin Längle, director gerente de LWT y responsable de los mercados español, portugués, ruso y brasileño de la firma.

El evento, conducido por el presentador de televisión Santi Roig, comenzaba con una exposición sobre la historia de la empresa. Tallers Àngel Roig iniciaba su andadura en 1987, año en el que Àngel Roig y su mujer Rosa María Arqué, fundaban la firma. Desde entonces, y con una clara vocación de servicio y atención al cliente, Tallers Àngel Roig se ha consolidado como uno de los principales distribuidores de Liebherr donde destaca su cuota de mercado y el porcentaje de fidelidad de sus clientes en el servicio postventa. "La filosofía de Tallers Àngel Roig ha sido, es y será dar siempre el mejor servicio tanto en la venta como en la postventa para todos sus clientes. Y para ello es fundamental contar con el esfuerzo y la constancia del mejor equipo humano posible", destacaba Santi Roig en su intervención.

El propio acto reflejó muy bien la filosofía familiar y de cercanía con el cliente de la empresa: el gerente y fundador Àngel Roig dirigió un breve pero emocionado discurso a los asistentes, en los que agradeció la confianza de los clientes y de Liebherr: "Quiero agradecer a todos nuestros clientes la confianza que han depositado en Tallers Àngel Roig a lo largo de estos años y especialmente agradecer a Liebherr que confiara en nosotros desde un inicio".

Especialmente cariñosas fueron las palabras dedicadas por Àngel a su mujer, Rosa Mari, con la que fundó la empresa y a la que agradeció "el haber creído en mí y haberme ayudado a despegar desde la nada". Apoyo que extiende a "todos los días de estos treinta años que ha luchado a mi lado. Me ha levantado cuando todo parecía hundirse y se ha arriesgado conmigo siempre que ha sido necesario. No puedo concebir Tallers Àngel Roig sin ella, no hubiéramos podido llegar hasta aquí sin ti".

Cristina Roig, coordinadora del Departamento de Ventas de Tallers Àngel Roig.

Nueva gama de manipuladores telescópicos

Esta filosofía de servicio que ha acompañado a la empresa desde sus inicios, tiene garantizada su continuidad con la siguiente generación familiar, en la figura de sus hijos vinculados al 100% a la empresa: Àngel y Cristina. Esta última fue además la encargada de explicar las características técnicas de los nuevos productos Liebherr que fueron presentados a los asistentes aprovechando la celebración del aniversario.

El fabricante alemán ha lanzado una nueva gama de manipuladores telescópicos, compuesta por los modelos T35-6, T32-7, T36-7, T41-7 y T33-10. Estos se fabrican también bajo la denominación "S", que ofrece una serie de configuraciones especiales y algunas diferencias técnicas. La nomenclatura de estos equipos hacen mención a la capacidad de carga y altura de elevación; así, esta gama comprende equipos con una altura de elevación de 6 a 10 metros para cargas de entre 3,2 y 4,1 toneladas. Proximamente, Liebherr lanzará más modelos para completar una gama extensa del producto.

"Todas las máquinas están equipadas con motor Deutz de 3,6 litros y cuatro cilindros bajo normativa Tier 4F, con urea pero sin filtro de partículas" explicaba Cristina, coordinadora del departamento de ventas. Motores que están disponibles con dos potencias disponibles: de 74 kW o 100 kW.

Su funcionamiento completamente hidrostático permite una aceleración continua sin operaciones de cambio de marcha, "lo que garantiza un rendimiento óptimo en distintas aplicaciones y en todo tipo de espacios", destacaba la responsable de ventas de Tallers Àngel Roig. Los tipos de conducción pueden seleccionarse a través del propio mando: dirección delantera, a las cuatro ruedas y marcha de cangrejo. Además, en los modelos "S" el eje posterior puede bloquearse en cualquier posición para realizar las maniobras con las ruedas giradas, lo que reduce todavía más el radio de giro. El centro de gravedad a baja altura y el bastidor de nueva configuración garantizan la máxima estabilidad en todo momento.

Máximo rendimiento con las palas XPower

La otra gran novedad presentada en el evento son las nuevas palas cargadoras X-Power, con seis modelos comprendidos en la L 550 y la L 586. Estos equipos, galardonados con el prestigioso premio de diseño Reddot Award, equipan motores Tier 4F sin filtro de partículas con potencias de entre 140 kW y 260 kW. Los pesos de esta serie oscilan entre las 17,7 toneladas del L 550 y las 32,6 toneladas del L 586, el hermano mayor de la gama.

Estas nuevas palas ofrecen un ahorro de combustible del 30% frente a los modelos anteriores. El sistema XPower combina la fuerza hidrostática con la fuerza dinámica. Esta tecnología ofrece un rendimiento máximo en la recogida de material y en el acarreo, así como una aceleración continua en todos los rangos de velocidad sin que se perciban cambios y sin interrumpir la fuerza de tracción. La cabina, renovada, ofrece un diseño moderno y ergonómico, con una gran visibilidad del área de trabajo en todas las direcciones.

"Lieherr ha conseguido una pala fiable en todos sus modelos, con la misma filosofía de transmisión en todos ellos", concluía Cristina Roig.

Vocación de servicio

Javi Girol, responsable del departamento de servicio postventa de Tallers Àngel Roig, explicó algunas de las claves detrás de este servicio sobre el que la compañía ha ido construyendo su piedra filosofal. Exposición que comenzó con un agradecimiento a sus "jefes", Àngel Roig, Rosa Mari y el "señor Àngel", padre del fundador de la compañía que introdujo en 1992 la comercialización y servicio postventa de motores Deutz.

"Ellos me han impregnado la filosofía de servicio, una filosofía que es nuestra bandera, nuestro estandarte para poder responder a nuestros clientes y a nuestras marcas", explicaba Javi Girol. Para el responsable del servicio postventa, para que esto se pueda cumplir es muy importante el apoyo de los clientes y las marcas: "Necesitamos el apoyo de nuestras marcas. Por parte de Liebherr y Deutz tenemos apoyo a nivel nacional y europeo, a través de las fábricas y con apoyo de servicio, nuevas tecnologías y cursos de formación".

No obstante, Tallers Àngel Roig está además consolidado como distribuidor de motores Deutz, martillos y equipos de perforación Tabe y la gama de maquinaria 'mini' Eurocomach.

Tras las presentaciones de la compañía y los nuevos equipos, los asistentes pudieron conocer más de cerca las máquinas en la zona de exposición, además de probarlas sobre el terreno en los diferentes circuitos preparados para la ocasión y dirigidos por el personal técnico de Tallers Àngel Roig. Un cóctel con los invitados puso final a la celebración de los 30 años de Tallers Àngel Roig con Liebherr. ●

SALÓN INTERNACIONAL DE LA TECNOLOGÍA Y EL PROCESAMIENTO DE SÓLIDOS

INTERNATIONAL EXHIBITION FOR THE TECHNOLOGY AND PROCESSING OF SOLIDS

EXPOSOLIDOS 2019

12 -14 /02/2019

LA FARGA DE L´HOSPITALET BARCELONA I SPAIN

Organizado por / Organizaed by
PROMOCIÓN DE FERIAS INTERNACIONALES

WWW.EXPOSOLIDOS.COM

LA FARGA L'Hospitalet

Scania anuncia para 2020 la apertura de sus nuevas instalaciones en Madrid

Las nuevas instalaciones van a contar con 27.000m2 y un centro de usados, lo que supondrá una inversión de 11 millones de euros para la marca.

El fabricante sueco ha presentado en el Centro Polivalente Abogados de Atocha de Torrejón de Ardoz, lo que va a ser sus nuevas instalaciones en Madrid donde se trasladarán tanto el distribuidor de la marca como el concesionario cautivo de Madrid en 2020. El proyecto se ha presentado con la presencia del alcalde de Torrejón, Ignacio Vázquez, y el director general de Scania Ibérica, Jose Antonio Mannucci.

Las nuevas instalaciones estarán ubicadas en el Polígono Industrial Casablanca, en el municipio de Torrejón de Ardoz, y contará con un área total de más de 27.000 m2.

"Quiero agradecer a Scania su decisión de instalarse en Torrejón de Ardoz. El polígono industrial de Casablanca es fruto del esfuerzo que está haciendo la ciudad por ofrecer los mejores servicios y atraer a grandes empresas como Scania. Estoy seguro de que este es el inicio de una gran colaboración entre ambas partes", ha comentado Ignacio Vázquez.

Tanto la nueva ubicación, en la A2 cerca de la intersección con la M45/M50 en pleno corredor del Henares, como el diseño de las instalaciones y la distribución de superficie "se ha desarrollado pensando en el cliente, tratando de facilitar al máximo el acceso y mejorando los espacios de taller y concesionario. Se trata de dar respuesta a las necesidades de los clientes de la zona, acercando nuestros servicios y productos y ofreciendo una atención personalizada. Todo esto sin olvidar, por supuesto, unas buenas condiciones de trabajo para todos nuestros empleados", ha detallado Jose Antonio Mannucci.

Siguiendo esta filosofía, de los 27.000 m2 de las nuevas instalaciones, 23.000 m2 se destinarán a la campa. Otros 1.500 m2 estarán destinados al taller que experimenta un incremento en superficie del 78,5%. Asimismo, como novedad, el nuevo emplazamiento acogerá un centro de usados y reforzará las instalaciones y recursos para el centro de formación de la marca. El resto de áreas que se integran en estas instalaciones son: Scania Finance, Scania Assistance, el concesionario propio de la marca de Madrid y el distribuidor. Según ha afirmado Mannucci "se trata de una situación realmente estratégica, es un taller muy eficiente. Dedicamos más de un año buscando localizaciones".

En esta línea, las nuevas instalaciones suponen una inversión de 11 millones de euros y acogerán a más de 200 empleados en total. En ellas se van a ofrecer diversos servicios, entre los que se encuentran contratos de reparación y mantenimiento personalizados hasta paquetes de servicios, recambios Scania, formación y coaching de

conductores y todos los servicios telemáticos de la marca asociados a la conectividad de los vehículos. Se suma también el servicio de chapa y pintura que ayuda a dar un servicio integral. Además, se ofrecerán también soluciones para el tráiler o caja siendo servicio oficial de Wabco, Knorr-Bremse, Haldex, BPW y SAF. En la parte comercial, la venta y reparación de camiones y autobuses, así como motores industriales y marinos con una asistencia financiera sólida y completa.

Compromiso Scania

"Esta próxima apertura es una muestra de nuestra firme apuesta por la red y se integra en una intensa trayectoria de inauguraciones", ha afirmado el director general de Scania Ibérica. La compañía, desde 2013, ha abierto 12 puntos de servicio que suman 118.747m2. Además, según los datos aportados por Scania Ibérica, han invertido 37 millones de euros en el desarrollo de nuestra red, lo cual –explicaba Manucci– "es el fruto de nuestra anticipación a la situación del mercado".

Aun cuando todavía eran años de crisis, quisimos invertir y apostar en nutrir nuestra red tanto en España como en Portugal para estar preparados y ofrecer el mejor servicio a un mercado que atraviesa actualmente una etapa muy intensa y repleta de desafíos. Por supuesto, vamos a seguir invirtiendo y preocupándonos por el cliente para seguir siendo la empresa de soluciones que le ayuda en su negocio", ha explicado Jose Antonio Mannucci.

Las nuevas aperturas se han diseñado bajo el principio de respeto por el medio ambiente y eficiencia, dos principios que forman parte del ADN de la marca sueca. El objetivo de la compañía a nivel global en este ámbito es reducir al 50% las emisiones de CO_2 en todas sus operaciones para 2025.

Además, Scania Ibérica desarrolla un plan de responsabilidad social corporativa a través del cual ha plantado más de 19.000 árboles en el bosque Scania y colabora haciendo llegar ayuda a Mauritania de la mano de la organización "En Ruta Solidaria", a quien recientemente ha donado 10.000 euros.

Actualmente, la red de servicios de Scania Ibérica está formada por 18 concesionarios y un total de 67 puntos de servicio. "Nos aseguramos de que los niveles de capacitación de calidad, etc., sean excelentes y los mismos, ya sea un concesionario propio como privado", ha afirmado Jose Antonio Mannucci, "es una combinación muy sana".

Jose Antonio Mannucci, director general de Scania Ibérica durante la presentación de las instalaciones de Scania en Madrid.

A nivel del sistema de gestión de repuestos, además de los almacenes de que disponen los concesionarios y talleres autorizados de la red de servicio, Scania Ibérica cuenta con un almacén regional en Guadalajara que da servicio a los pedidos de carácter urgente en España y Portugal.

Posición de liderazgo

La compañía ha experimentado un crecimiento sólido hacia las primeras posiciones de cuota de mercado en camiones de más de 16 toneladas, el lanzamiento de la Nueva Generación Scania y un gran desarrollo de la red de concesionarios y el equipo comercial, aspectos que han marcado los últimos años para la marca sueca.

Scania hace balance de los últimos 5 años, en los cuales ha experimento un gran crecimiento hasta situarse en los primeros puestos de cuota de mercado en camiones de más de 16 toneladas.

En lo que respecta a España, el año 2013 matriculó 1.024 unidades y año tras año logró crecer a un ritmo mayor a lo que lo hacía el mercado. Esta evolución ha supuesto un gran ascenso en cuanto a cuota de mercado, pasando de un séptimo lugar en 2013 con una cuota de 9,3%, a una segunda posición en 2017 con una cuota de 15,2%. Actualmente cuenta con una cuota de 16,2%, lo que le sitúa en la segunda posición del mercado.

Por otro lado, en Portugal, Scania ha acabado el año 2017 como líder en el mercado de más de 16 toneladas gracias a una cuota de 18,5%, lo que supone alcanzar la cifra de 825 vehículos. Esto supuso el tercer año consecutivo de liderazgo para la marca. Actualmente cuenta con una cuota de 23,3%, lo que le sitúa líder del mercado.

Ignacio Vázquez, alcalde de Torrejón de Ardoz y Jose Antonio Mannucci, director general de Scania Ibérica.

El sector de autobuses también ha reportado muy buenos resultados a la marca. Con una cuota de 22,6% en el mercado español de más de 16 toneladas en 2017, las 596 unidades matriculadas por Scania le situaron en la primera posición. Además, la marca no ha parado de crecer de forma constante en los últimos 5 años. Actualmente cuenta con una cuota de 18,3%, lo que le sitúa en la segunda posición del mercado.

En Portugal, la cuota de mercado en autobuses es de 16,1%, lo que sitúa a la marca en la tercera posición del mercado escalando un puesto respecto a los años anteriores.

Llega IndustryStock, la plataforma de negocios B2B número uno en el mundo

IndustryStock, la plataforma digital de negocios B2B número uno en el mundo llega a España de la mano de TPI. El grupo de comunicación español ha sido elegido por IndustryStock como partner exclusivo para su desarrollo en España y el mundo de habla hispana.

Con más de 40 millones de visitas anuales, IndustryStock es la principal plataforma digital de negocios B2B, ofreciendo a los casi 9 millones de usuarios profesionales que la utilizan a diario más de 300.000 empresas registradas con 3,2 millones de productos. De origen alemán, IndustryStock está disponible en 16 idiomas, abarcando con ello la práctica totalidad del planeta, y es una potente herramienta de marketing y comunicación comercial para empresas; principalmente aquellas que están buscando potenciar su negocio más allá de su área de influencia, ya sea a nivel local como internacional.

IndustryStock trabaja un sistema de directorios clasificados basado en la creación de espacios de empresas donde no sólo figuran todos sus datos e imagen corporativa, si no la posibilidad de publicar todo su portfolio de productos, con vídeos, catálogos o fotos; incluir contactos comerciales, incluso diferenciados por productos o gamas de producto; crear enlaces de contacto; formularios de consulta; envíos de newsletters propios; publicar noticias u ofertas de empleo; crear agendas de contactos para ferias y eventos; interrelacionarse con otras empresas proveedoras o clientes; promover el posicionamiento SEO de su propia oferta; y muchas más opciones a precios realmente competitivos y prefijados, mediante un sistema que permite a las empresas controlar su gasto de marketing digital en todo momento. Además, la función de control de la plataforma le ofrece reportes exhaustivos de toda la actividad generada alrededor de su empresa, desde el número de visitas y qué visitan, hasta el detalle de movimientos en su espacio de empresa cuando son usuarios registrados; comparativas de posicionamiento con otros competidores y/o sectores de actividad; y, en definitiva, todo lo necesario para poder ajustar sus campañas de marketing o acciones comerciales a la consecución de objetivos concretos.

Pero ahí no acaban las posibilidades de IndustryStock, porque la compañía siempre está trabajando para modernizar y actualizar la plataforma a los tiempos que corren, anticipándose a los cambios futuros y las nuevas tendencias. Por ello, los clientes de IndustryStock tienen la garantía de que sus servicios no quedarán desfasados ni superados por los avances tecnológicos en el área digital. Es una plataforma plenamente adaptada a la Industria 4.0, avanzando al tiempo que evoluciona el mundo digital para ofrecerle a las empresas nuevos y potentes servicios que satisfagan los requerimientos más exigentes y efectivos para potenciar su negocio.

canteras
y explotaciones

Profesionales

TPI

La revista técnica de *minería, canteras y medio ambiente*

Visita nuestra web:

www.canteras.es

y suscríbete gratis a nuestro *News letter*

FERIAS Y CONGRESOS

Pasarela de Delicias, Zaragoza.

Congreso CECE 2018
Committee for European Construction Equipment
Fecha: del 17 al 19 de octubre
Localización: Roma, Italia
www.cece.eu

V Congreso Nacional de Áridos
Fecha: del 24 al 26 de octubre
Localización: Palacio de Congresos de Santiago de Compostela
www.congresoaridos.com

XII Premios Potencia de Maquinaria deOP
Fecha: 6 de noviembre
Localización: Palacio de Congresos de Zaragoza
www.premios2018.potenciahoy.es

Premios Potencia de Obras e Infraestructuras 2018
Fecha: 14 de noviembre
Localización: Teatro Príncipe Pío, Madrid
www.premios2018.potenciahoy.es

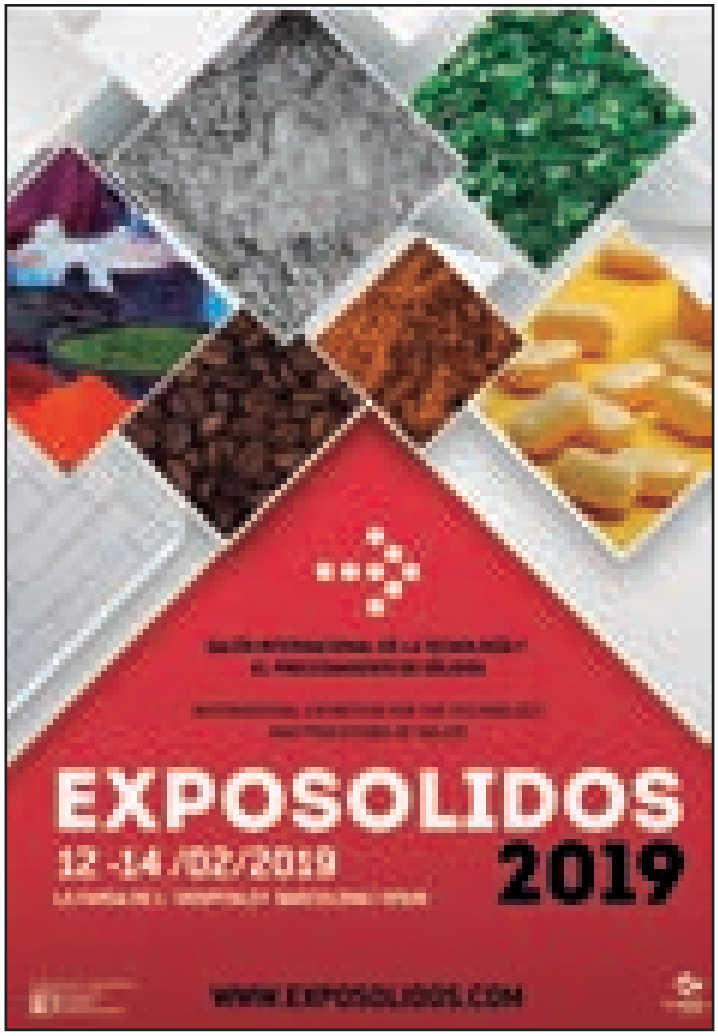
Exposolidos 2019
Salón Internacional de la Tecnología y el Procesamiento de Sólidos
Fecha: del 12 al 14 de enero de 2019
Localización: La Farga de L'Hospitalet, Barcelona
www.exposolidos.com

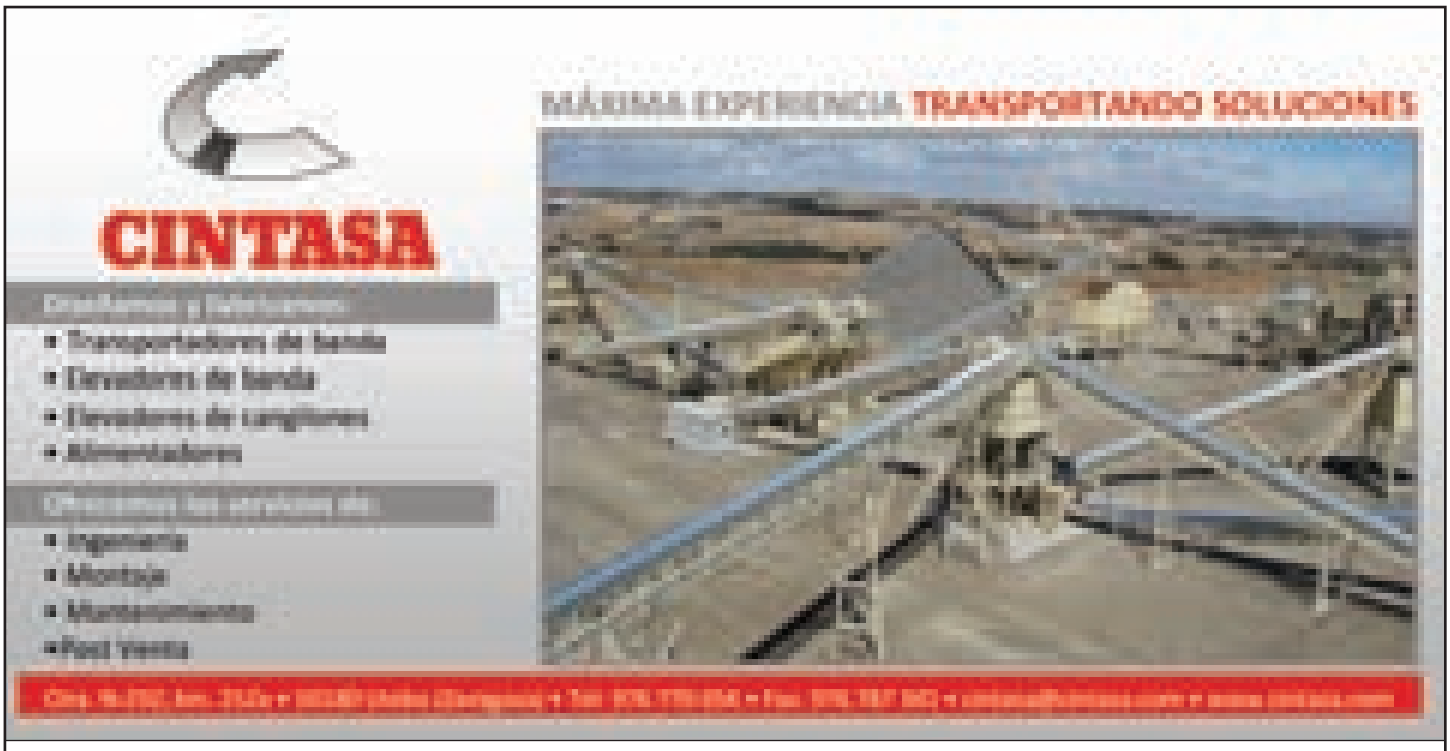
MMH Sevilla 2019
Metallic Mining Hall
Fecha: del 15 al 17 de octubre de 2019
Localización: Sevilla
www.mmhseville.com

Conexpo-CON/AGG 2020
Feria Internacional de Maquinaria de Construcción
Fecha: del 10 al 14 de marzo de 2020
Localización: Las Vegas, Estados Unidos
www.conexpoconagg.com

Smopyc 2020
Salón Internacional de Maquinaria de Obras Públicas, Construcción y Minería
Fecha: del 1 al 4 de abril de 2020
Localización: Zaragoza
www.feriazaragoza.es

La parrilla de
Juan Adan
¿te gusta la carne?
Telf.: 914 167 653
C/ Santa Hortensia, 62
28002 Madrid
www.laparrilladejuanadan.com

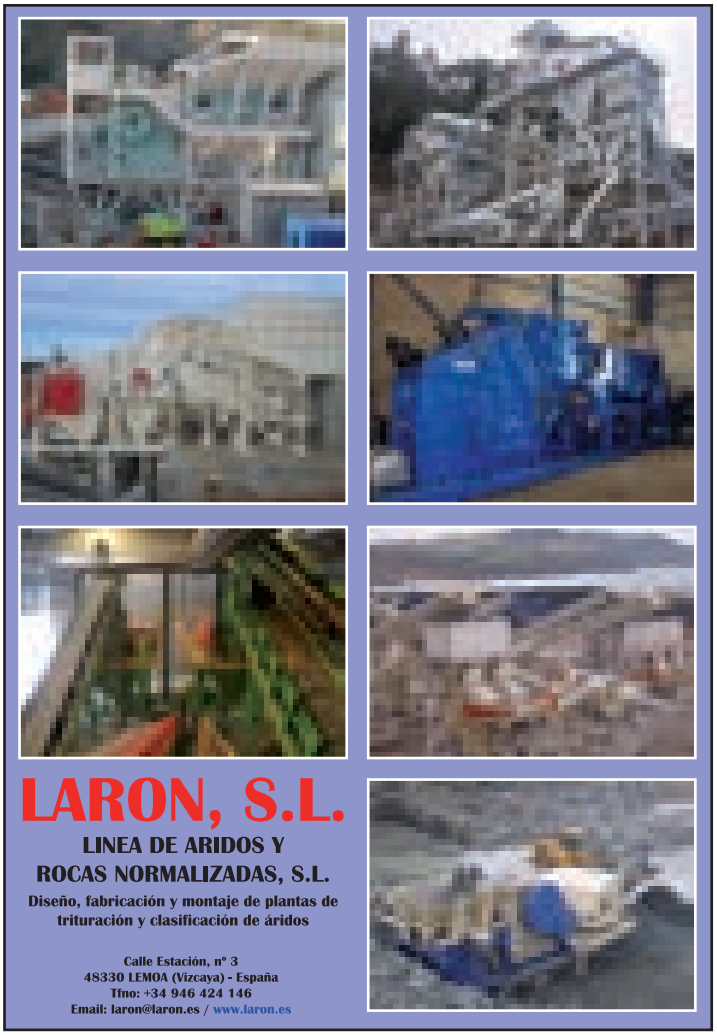




canteras
ESPAÑA/CHILE
y explotaciones
www.canteras.es

Todo el año aquí por menos de
600 euros

INFÓRMESE:
Madrid: Ángel Lara / angel.lara@grupotpi.es / 913 398 699
Barcelona: Fernando Negre / fnegre@grupotpi.es / 934 948 844


LARON, S.L.
LINEA DE ARIDOS Y
ROCAS NORMALIZADAS, S.L.
Diseño, fabricación y montaje de plantas de trituración y clasificación de áridos
Calle Estación, nº 3
48330 LEMOA (Vizcaya) - España
Tfno: +34 946 424 146
Email: laron@laron.es / www.laron.es

Kayati
PRESENTA LA ALTERNATIVA AL EXPLOSIVO
CRASDEMOL
25 AÑOS 1992 - 2017
Kayati
DESMONTE EN CARRETERAS
DESMONTE EN ACCESO DIFÍCIL
DESMONTE ENTRE EDIFICACIONES
DESMONTES SUBMARIOS
RACIONALIDAD Y SIMPLIFICACIÓN EN DEMOLICIÓN
SIMPLEMENTE CARGAR Y ESPERAR
NO REQUIERE AUTORIZACIÓN SU USO
OFERTAMOS m³ DEMOLIDO
Kayati
Calle A, nº 5 - Pabellón 1
Polígono Industrial San José de los Llanos
01230 NANCLARES DE LA OCA (ÁLAVA)
Tel.: 945 135 626 - Fax: 945 130 592
kayati@kayati.com - http://www.kayati.com

SISTEMAS PARA EL
LAVADO DE RUEDAS
Solucionamos el problema
de autopistas y carreteras sucias
Tel. +34 976 774 995
Movil. +34 652 432 264
www.mobydick.com

Explora en la filtración,
de la mano del especialista
8 MILLONES
DE CRUCES
DE REFERENCIAS
1 MILLÓN
DE FILTROS
EN STOCK
Madrid · Barcelona · Sevilla · A Coruña · cat@filtroscartes.com 902 300 360 · www.filtroscartes.es

ANUNCIANTES

Ascendum	9
Cribansa	Interior de contraportada
EPC Groupe	Interior de portada
Epiroc	Portada
Exposólidos	41
Industrystock	29
Kauman	7
La Parrilla de Juan Adán	47
Lurpelan	33
Maxam	Contraportada
Northage	15
Nuba Screening Media	4
Sandvik	11
SAP	25
Smopyc 2020	21
Sutévar	33
V Congreso Nacional de Áridos	17
Yoigo	37

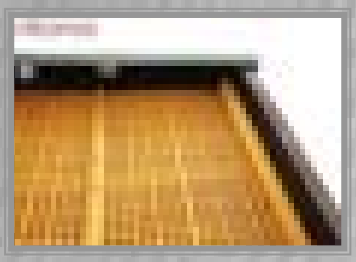
www.profesionaleshoy.es

El único portal profesional actualizado 24x7x365

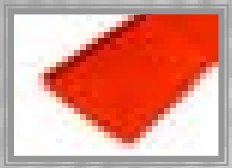
CRIBAS Y BANDAS, S.A.

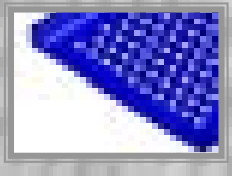
SISTEMAS DE CRIBADO

POLIURETANO



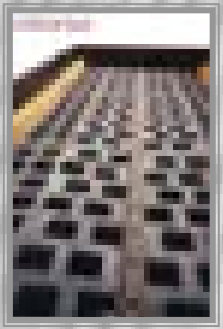
MALLAS DE POLIURETANO REFORZADAS CON CABLES DE ACERO.

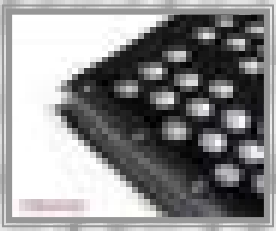




PANELES DE POLIURETANO ELÁSTICOS PARA CRIBAS TIPO FLIP-FLOW EN PLANTAS RECICLADO.

GOMA





MALLAS DE GOMA ANTIABRASIVA REFORZADAS CON TEJIDO INTERMEDIO.

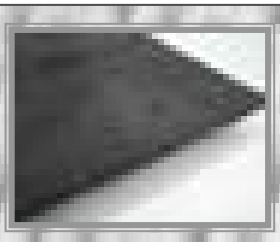
ACERO

MALLAS DE ALAMBRE EN ACERO AR/INOX-304 Y MALLAS ANTICOLMATANTES.

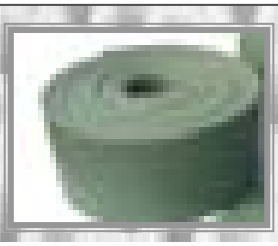
RODILLOS

RODILLOS PARA CINTAS TRANSPORTADORAS

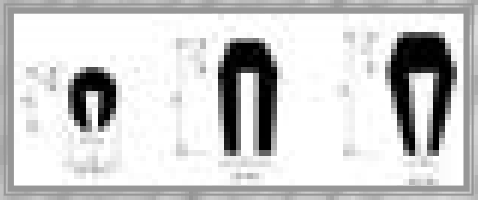
PLANCHA ANTIABRASIVA DE CAUCHO

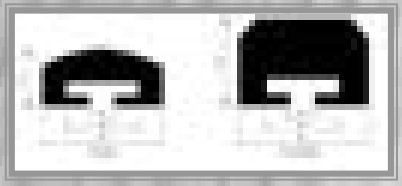


GOMAS PARA REVESTIMIENTOS



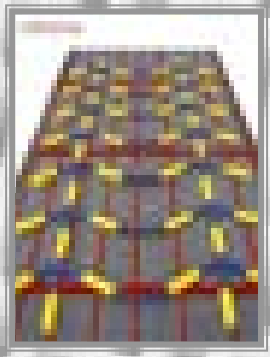
BABEROS Y GUIAS LATERALES





MOLDURAS DE PROTECCION

- BANDAS TRANSPORTADORAS
- PIEZAS EN POLIURETANO.
- MATERIALES PARA REPARACIONES EN FRÍO.
- PLANCHAS DE POLIETILENO, ETC.
- TORNILLERÍA DE FIJACIÓN...



CRIBAS Y BANDAS S.A. C/Comunicación, 10 Polígono I. Comendador. 19200 Azuqueca de Henares (Guadalajara) España
☎ (34) 949 261 345 🖷 (34) 949 261 345 @ info@cribansa.com

www.cribansa.com

MAXAM

Beyond Performance

LA SEGURIDAD ES CUESTIÓN DE TODOS

La seguridad es uno de nuestros valores más esenciales, por ello estamos seguros de nuestro objetivo: un ambiente de trabajo con **cero accidentes**. Nuestro compromiso es ser ejemplo de seguridad tanto para nuestro equipo como para nuestros clientes.

Mantener los procesos críticos bajo control mejora la eficiencia en el entorno de trabajo, porque la seguridad es **cuestión de todos**. Estamos orgullosos de pertenecer a un equipo que cree e invierte en la **cultura de la seguridad**.

En cualquier operación y en cualquier país que operamos, Maxam tiene como su foco principal la seguridad de todos.

maxam.net