

canteras

y explotaciones

www.canteras.es

Nº 601 Septiembre 2017 año XLIX

Revista técnica de minería, canteras y medio ambiente

P.V.P. 10€

ACTUALIDAD

MMH Sevilla calienta motores

MERCADO

Las ventas de maquinaria aumentan en el primer semestre



FOROS

Intermat presenta su próxima edición en Madrid

EQUIPOS MÓVILES

- Keestrack
- Kleemann
- Metso
- Mycsa
- Sandvik

EMPRESAS

ADN Scania en su nueva gama de camiones

Duro e Infatigable.

Steel

La resistencia tiene un nombre: XAR®

Nuestro acero especial antidesgaste XAR® fue desarrollado por nosotros bajo condiciones extremas. Así convence cada día de nuevo en la minería, plantas de cemento o en el sector agrícola, justo ahí donde gana puntos con su mayor vida útil de casi cinco veces más que el acero convencional de construcción. Pero también para la construcción ligera tenemos los aceros adecuados que cumplirán sus expectativas por su muy alta resistencia y bajo peso de los componentes N-A-XTRA® y XABO®.

Para más información y distribución: thyssenkrupp Materials Ibérica, S.A., T: + 34 935717 442
german.artech@thyssenkrupp.com, www.thyssenkruppmaterials-iberica.es

engineering.tomorrow.together.



thyssenkrupp



www.epc-groupe.com



Energía Concentrada®

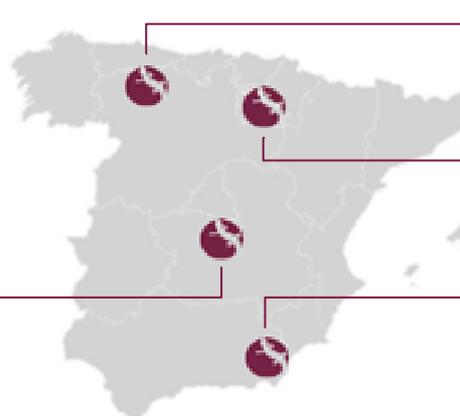
- EXPLOSIVOS CIVILES FABRICACIÓN IN SITU A CIELO ABIERTO Y EN INTERIOR
- SERVICIO INTEGRAL DE PERFORACIÓN Y VOLADURA EN MINERÍA Y OBRA PÚBLICA
- CONSULTORÍA TÉCNICA EN DISEÑO-EJECUCIÓN Y PROYECTOS DE MEJORA CONTINUA EN PRODUCCIÓN
- PROGRAMAS DE FORMACIÓN PARA ARTILLEROS Y TÉCNICOS



EPC ESPAÑA

Avenida de la Constitución, 40
45310 Villatobas (Toledo)

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



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

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

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

www.epc-espana.com

STAFF

Consejero Delegado
José Manuel Galdón

Director General Comercial
David Rodríguez

Director de Información
José Luis Henríquez
jhernriquez@grupotpi.es

Director
Lucas Manuel Varas Vilachán
lucas.varas@grupotpi.es



Avda. Industria, 6, 1ª planta
28108 Alcobendas - Madrid
Tfno: +34 91 3396898 Fax: +34 91 3396096

Publicidad

Ángel Luis Lara Ahijón
angel.lara@grupotpi.es
Tfno: +34 91 3398699 Fax: +34 91 3396369
Móvil: +34 618 732312

Redacción y Colaboradores

Nuria López Contreras
nlopez@grupotpi.es
Laura García-Barrios
l.garcia@grupotpi.es

Diseño y Realización Gráfica

Enol Álvarez
enol.alvarez@grupotpi.es

Suscripciones y Distribución

Marta Jiménez
marta.jimenez@grupotpi.es
Tfno: 91 3396980

Impresión

Impresos y Revistas S.A.

Depósito Legal: M-6923-1967

Distribución Postal



www.canteras.es



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



14. Intermat presenta su edición 2018 en una jornada en Madrid



34. Scania lanza su nueva gama de camiones XT



40. Hidromek muestra las virtudes de su pala cargadora HMK 640WL en España

EDITORIAL

- 5. El ADN internacionalizador
- 06. NOTICIAS DE ACTUALIDAD

INFORME

- 12. Las ventas de maquinaria aumentan un 55% en el primer semestre

FOROS

- 14. Intermat presenta su edición 2018 en una jornada en Madrid

OPINIÓN

- 26. Álvaro Nuévalos, director Autosur de Levante Cataluña

DOSSIER EQUIPOS MÓVILES

- 26. Sandvik

- 28. Metso

- 30. Kleemann

- 32. Keestrack

- 33. Mycsa

EMPRESAS

- 34. Scania presenta su nueva gama de camiones XT

- 40. Hidromek muestra las virtudes de su pala cargadora HMK 640WL en España

- 42. Sandvik presenta novedades en una jornada con sus clientes en Galicia

- 46. AGENDA

- 50. ÍNDICE DE ANUNCIANTES

SOLUCIONES EN ACCIÓN



Sandvik dispone de una de las gamas más amplias en trituradores, cribas y pre-cribas del mercado. Te asegura calidad, diseño y eficiencia.

Ascendum Maquinaria, como distribuidor oficial de plantas móviles Sandvik, con la mejor red del mercado a nivel nacional, aporta la asistencia al cliente con su vocación de servicio y asesoramiento técnico.





EL ADN EXPORTADOR DE LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS

La jornada de presentación de la próxima edición de Intermat que ha tenido lugar en Madrid, sirvió además para presentar una serie de estudios y datos con la conclusión de que gracias a la exportación, la crisis de los últimos años ha tenido menos impacto en nuestras empresas del que, por desgracia, ha tenido. No solo eso; parece que en el futuro a corto y medio plazo, seguirá siendo así.

Cierto es que la recuperación empieza a llegar a ciertos sectores de la construcción, y con ella la industria extractiva. Pero los niveles de actividad continúan siendo muy bajos, especialmente si se compara con los que había hace una década.

La internacionalización ha dejado de ser una forma de supervivencia para formar parte del "ADN" de muchas de nuestras empresas, como señalaba Jorge Cuartero, director general de Anmopyc –asociación especialmente activa en la promoción de empresas españolas en el exterior– en la jornada anteriormente citada. No solo en el caso de las grandes empresas, que ocupan posiciones de liderazgo a nivel internacional. Las pymes hace años comenzaron a buscar, en muchos casos con éxito, actividad fuera de nuestras fronteras como proveedores de equipos y servicios.

Las empresas que se embarquen en procesos internacionales tienen varios mecanismos para hacerlo. Una de las opciones es ir la mano de una gran empresa que

confíe en ellos como proveedor en el exterior. Opción no siempre es fácil, ya que en muchas ocasiones deben contar con proveedores locales para sus proyectos. Por ello es importante que su implicación en estas "aventuras" internacionales vaya más allá de ser mero suministrador y se impliquen en el propio proyecto, llegando a compartir también parte de los riesgos.

En cualquier caso, conocer el mercado de destino es fundamental. La información está al alcance de todos más que nunca. Asociaciones como Anmopyc desempeñan una importante labor no solo en la promoción de nuestras empresas por todo el mundo, sino acompañándolas y organizando actividades comerciales, visitas a ferias internacionales y misiones comerciales, directas e inversas, para que puedan conocer de primera mano las oportunidades que existen fuera de nuestras fronteras.

Tenemos tecnología y un know-how muy valorado en todo el mundo. A pesar de que puede darse por zanjada la crisis en España y que aunque el sector de la construcción, que arrastra a la industria extractiva, vuelve al crecimiento, vemos que este se apoya casi exclusivamente en el ámbito privado. La recuperación continúa siendo frágil y en unos niveles de actividad aún muy bajos. Sería un buen momento para que, a medida que las cuentas de resultados de las empresas empiecen a sanearse, no dejen de ver las oportunidades que se generan en mercados de todo el mundo.

El Salón Internacional de la Minería Metálica contará con medio centenar de ponencias científicas



El programa científico del Metallic Mining Hall (MMH), Salón Internacional de la Minería Metálica, cuya segunda edición tendrá lugar del 17 al 19 de octubre de 2017 en el Palacio de Exposiciones y Congresos de Sevilla (Fibes), contará con medio centenar de ponencias en torno a los últimos avances relacionados con una industria que ha recuperado su posición estratégica en la economía de la Comunidad Autónoma andaluza.

Este evento se configura ya como un referente del sector minero a nivel internacional, al reunir en un mismo espacio un riguroso programa de conferencias científicas y una amplia superficie comercial y de networking, además de contar con el apoyo de importantes compañías a nivel mundial y de numerosas instituciones del Estado, como los Reyes de España, el presidente del Gobierno, la presidenta de la Junta de Andalucía, el presidente de la Diputación de Sevilla o el alcalde de Sevilla, entre otros.

La calidad del programa científico del MMH se constata en la diversidad de temas que se tratarán, pero también en los profesionales de alto nivel que han confirmado ya su participación de una u otra forma.

Así, al presidente de la multinacional minera First Quantum, propiedad de la sevillana Cobre Las Cruces, Clive Newall, el vicepresidente de Americas Mining Corporation (Grupo México), Daniel Muñoz, y el presidente de Maxam, José Fernando Sánchez-Junco, se une ahora Javier Targhetta, consejero delegado de la compañía onubense Atlantic Copper, la tercera fundición de cobre más eficiente del mundo, que moderará la mesa redonda que lleva por título 'Sostenibilidad desde la perspectiva de las compañías mineras presentes en la Faja Pirítica Ibérica'.

Precisamente la sostenibilidad es uno de los temas centrales de esta segunda edición del MMH, que girará en torno a este concepto y al de economía circular como pilares fundamentales de la minería actual. Así, el programa científico de 2017 se desarrollará a través de 11 sesiones técnicas y dos mesas redondas. Las sesiones técnicas tratarán, entre otros, los siguientes temas: 'Geología: cimiento de la sostenibilidad en el negocio minero', 'Nuevas técnicas mineras', 'Nuevos proyectos mineros', 'Aspectos jurídicos internacionales en minería' o el 'Análisis del mercado de diferentes, mode-

rada por el consejero delegado de Atlantic Copper, Javier Targhetta, y que contará con la participación del presidente de First Quantum Minerals, Clive Newall, el vicepresidente de Americas Mining Corporation, Daniel Muñoz, el presidente de Maxam, José Fernando Sánchez-Junco y representantes de Matsa y Atalaya Mining.

Asimismo, importantes empresas mundiales estarán presentes en el Congreso, como SRK, PERC, Cririsco, Orica, Golder Associates, Maxam, Buenaventura, Datamine, Outotec, SGS, o EDM; de ámbito nacional, como ICL Group, IGME, Apos 21, CSIC o Berkeley Resources; y con sede regional, como Inerco, AGQ Mining o IPH Ingeniería.

Por otra parte, la primera mesa redonda estará dedicada a 'La economía circular en la minería según la visión de la Unión Europea', mientras que la segunda llevará por título 'Hacia una minería sostenible' y en ella intervendrán el presidente de la Asociación Minera de Canadá, Pierre Gratton, representantes de Euromines y de la Asociación de Empresas Investigadoras, Extractoras, Transformadoras Minero-Metalúrgicas, Auxiliares y de Servicios, Aminer.

Metso anuncia cambios en su estructura para “fortalecer sus áreas de servicios y productos”



Nico Delvaux, presidente y CEO de Metso

La junta directiva de Metso ha establecido un nuevo modelo operativo y de organización en la compañía, que será efectivo a partir del próximo 1 de enero. Según la compañía, la reestructuración de la compañía se llevará a cabo para “acelerar la implementación de la estrategia de Metso mediante el fortalecimiento de sus negocios de servicios y productos en los mercados de minerales y control de flujo”. Según el comunicado, “el crecimiento se buscará principalmente orgánicamente, pero también a través de adquisiciones”.

“Los fundamentos de la estrategia y el portafolio de negocios de Metso siguen siendo los mismos, y nuestra visión es válida. Creo firmemente que para nuestros clientes y otros agentes interesados, Metso será la mejor opción para el procesamiento sostenible y el flujo de recursos naturales. Implementaremos una estructura organizativa en la que las empresas se basan en una dinámica similar de clientes, competitividad y negocios, lo que permitirá una organización más ágil y enfocada”, afirma Nico Delvaux, Presidente y CEO de Metso.

“Seguiremos reforzando la responsabilidad de nuestros negocios

y acelerando la toma de decisiones para permitir la implementación de nuestros planes de crecimiento y una respuesta ágil a los cambios en el mercado. Además, nuestro enfoque en la innovación y la tecnología aumentará significativamente para proporcionar mejores soluciones para la sostenibilidad, la eficiencia y la productividad de nuestros clientes”, continúa.

La compañía ha querido destacar su “sólida” situación financiera durante los últimos años, lo que ofrece “oportunidades de creación de valor provendrán de un crecimiento rentable y respaldado por un desarrollo positivo del mercado”.

Tras los cambios anunciados, las nuevas áreas de negocio de Metso serán: Equipamiento de minería, Equipamiento de agregados, Servicios minerales, Consumibles de minerales, Reciclaje, Válvulas y Bombas.

En base a esta reorganización de la compañía, el equipo ejecutivo de Metso quedará compuesto de la siguiente forma a partir del 1 de enero de 2018:

- Nico Delvaux, presidente y CEO
- Victor Tapia, presidente, del área de Equipamiento Minero
- Uffe Hansen, vicepresidente sénior, del área de Reciclaje
- John Quinlivan, presidente de las áreas de negocio de Válvulas y Bombas
- Eeva Sipilä, director financiero
- Merja Kamppari, vicepresidente sénior de Recursos Humanos
- Olli-Pekka Oksanen, vicepresidente sénior, de Estrategia y Desarrollo de Negocio
- Jani Purohanta, jefe de Servicios Digitales

Los responsables de las áreas de Equipamiento de agregados, Servicios minerales y Consumibles serán comunicados próximamente.

Los jefes de las áreas de negocio reportarán al presidente y CEO de Metso, Nico Delvaux.

Apoyo institucional al sector en La Rioja

El director general de Urbanismo, Carlos Alonso, mostró su voluntad de colaborar con las iniciativas del sector durante la clausura de la Asamblea de la AFA de La Rioja. La Federación de Empresarios de La Rioja fue un año más la sede en la que los empresarios del sector de los áridos de la Comunidad Autónoma han celebrado su Asamblea General Ordinaria, que ha contado con la asistencia del presidente de Anefa, Ramón Ruberte y de su director, César Luaces.

Los grupos de trabajo de la Ley Foral de Residuos se reúnen por segunda vez

La nueva Ley Foral de Residuos de Navarra continúa según el calendario previsto con su proceso de participación pública. En esta fase ya se ha comenzado a trabajar sobre la propuesta de texto en la que se han recogido gran número de las propuestas trabajadas en anteriores sesiones. Uno de los principales capítulos del borrador es el que establece el canon que grava la eliminación al vertido, además de la puesta en marcha de una Oficina de Prevención de Residuos.

Smopyc 2020 y Feria de Zaragoza renuevan su apoyo a los Premios Potencia

Smopyc 2020 y Feria de Zaragoza serán, un año más, los patrocinadores de la edición número 11 de los Premios Potencia de Maquinaria de Obra Pública, galardones que se entregarán en el Palacio de Congresos de Zaragoza el próximo 28 de noviembre. La principal feria de construcción de la península ibérica inició su apoyo a los Premios Potencia en la pasada convocatoria, coincidiendo con la decimoséptima edición del certamen y cuya entrega de galardones se trasladó por primera vez a la capital aragonesa.

Case Construction Equipment nombra a José Cuadrado nuevo vicepresidente en la región EMEA

Case Construction Equipment ha nombrado a José Cuadrado como vicepresidente de maquinaria de construcción de CNH Industrial para la Región EMEA (Europa, Oriente Medio y África).

Con más de quince años de experiencia internacional en el sector de la maquinaria, tanto industrial, como de la construcción y agrícola, José Cuadrado aporta una amplia experiencia a su nuevo cargo dentro de CNH Industrial. Su puesto más reciente ha sido el de vicepresidente de Bobcat BU en la región de EMEA, donde sus responsabilidades incluyeron ventas, marketing de productos, ingeniería, administración de programas y operaciones de cadena de suministro.

Pedro Palomino, nuevo presidente de Cemex en España



Pedro Palomino, licenciado en Económicas por la Universidad Complutense de Madrid y miembro del Instituto de Censores Jurados de Cuentas de España, se acaba de incorporar a Cemex España Operaciones, en calidad de presidente y consejero delegado, en sustitución de Jaime Ruiz de Haro, quien ha ocupado

el puesto durante los últimos seis años.

El nuevo presidente viene de ser el máximo responsable de Cemex en Filipinas, función que ha ejercido en los últimos 7 años, consiguiendo su gestión una fuerte implantación de la compañía en la zona, así como una gran expansión de la marca.

Por su parte, la firma de ingeniería ha designado a César Quevedo Galván como nuevo director general de la unidad de negocio de Infraestructuras y Transporte, en dependencia directa de la Dirección General Corporativa.

Ingeniero de Caminos, Canales y Puertos por la Universidad de Cantabria, César Quevedo Galván se unió a Sener hace 19 años, donde ha ocupado diversos cargos de responsabilidad, entre ellos, el de director de Infraestructuras y Transporte en México, su anterior posición.

Los motores Deutz comienzan a recibir el certificado de emisiones Stage V

tes cuatro años antes de que la nueva norma entrara en vigor. En 2015, la firma anunció que la generación actual de motores cumpliría con el nuevo estándar previsto y presentaría el sello "Stage V ready". Así, toda la gama de motores Deutz TCD equipados con filtros de partículas diésel lleva este sello.

Ahora, 'Stage V ready' se ha convertido en 'Stage V certified'. La certificación inicial del TTCD 6.1 debe ser seguida en noviembre de 2017 por la certificación de los modelos TCD 3.6 / 4.1 / 6.1 / 7.8 y TTCD 7.8 – justo a tiempo para Agritechnica (la principal feria de maquinaria agrícola del mundo que se celebrará en Hannover desde 12 hasta el 18 de noviembre), donde Deutz presentará por primera vez su cartera de motores certificados bajo el nuevo sello "Stage V certified". Asimismo, con la obtención del primer certificado UE Stage V, Deutz también cumple su promesa medioambiental y se posiciona como un fabricante de motores con un enfoque ecológico.

El Estándar de emisiones UE V representa un desafío importante para los fabricantes de motores, debido

principalmente a que el límite recientemente introducido sobre el número de partículas sólo puede satisfacerse mediante la instalación de un filtro de partículas diésel (DPF). Deutz ha estado empleando la tecnología de DPF desde hace más de 10 años y es una característica integral estándar de su gama de productos de TCD. Cambiar del actual estándar Stage IV de la UE al Stage V no requiere espacio de instalación adicional, evitando así costosas modificaciones en el equipo de los clientes.

Michael Wellenzohn, miembro del Consejo de Administración de Deutz AG para Ventas, Servicio y Marketing, explicó: "Hicimos una promesa en 2015 y, ahora que hemos recibido el primer certificado del mundo, hemos cumplido esa promesa. Esto proporcionará a nuestros clientes flexibilidad al instalar motores en su maquinaria y les dará seguridad de planificación cuando cambiamos a la Etapa V. Estamos particularmente orgullosos de recibir la primera certificación de la Etapa V del mundo y subraya nuestro liderazgo tecnológico en el post-tratamiento de los gases de escape".



Deutz se ha convertido en el primer fabricante de motores en recibir el certificado de emisiones Stage V para maquinaria móvil, que entrará en vigor en la Unión Europea en 2019. El primer modelo en recibir la certificación por parte de la Autoridad Federal Alemana del Transporte Automotor es el TTCD 6.1.

Esta certificación cumple con la promesa que Deutz, el fabricante de motores de Colonia, hizo a sus clien-

Oficemen, CCOO de Construcción y Servicios y UGT-FICA firman el V Acuerdo Estatal de la industria cementera



Vicente Sánchez, de CCOO, Jesús Ortiz, presidente de Oficemen, y Pedro Luis Hojas, de UGT-FICA.

La Agrupación de Fabricantes de Cemento de España, Oficemen, y las federaciones de los sindicatos mayoritarios, CCOO de Construcción y Servicios y UGT-FICA, Federación de Industria, Construcción y Agro, han firmado el V Acuerdo estatal sobre materias concretas y cobertura de vacíos del sector cementero. El nuevo acuerdo del sector nace de la colaboración entre los agentes sociales que, a pesar del complicado momento que atraviesa el sector, aún hacen esfuerzos en pro de la estabilidad sectorial, en un contexto de empleo estable y cualificado.

En virtud de este acuerdo, el salario mínimo sectorial garantizado en jornada ordinaria se establece en 18.880 euros anuales para 2017, a partir del primer año de antigüedad. Para los ejercicios 2018, 2019 y 2020, el salario mínimo se incrementará respecto al del año anterior en una parte fija de 240 € anuales y una parte variable según el incremento del consumo aparente de cemento en España del ejercicio anterior. La jornada ordinaria de trabajo se mantiene en 1.752 horas anuales de trabajo efectivo, la misma cifra estipulada en el IV acuerdo firmado en 2014.

El acuerdo regula asimismo aspectos relacionados con la formación, seguridad y salud laboral, políticas de igualdad, condiciones de jubilación,

movilidad geográfica, promoción laboral, o código de conducta, entre otros. Estas condiciones serán de aplicación directa para las empresas incluidas en el ámbito del acuerdo, con independencia de la existencia de convenios colectivos empresariales de ámbito inferior.

En el transcurso del acto se ha firmado también la renovación del III Acuerdo para el uso sostenible de los recursos, la protección del medio ambiente, la salud de las personas y la mejora de la competitividad del sector cementero español, alcanzado hace ya diez años entre sindicatos y patronal.

En el acto de la firma han participado los secretarios generales de UGT-FICA, Federación de Industria, Construcción y Agro, y de CCOO de Construcción y Servicios, Pedro Luis Hojas y Vicente Sánchez, respectivamente, así como el presidente de Oficemen, Jesús Ortiz.

“Queremos poner en valor de forma muy positiva el consenso que siempre ha existido con Oficemen para llegar a acuerdos, que concretamente con el “V” Acuerdo de Cobertura de Vacíos se logra poder recuperar el poder adquisitivo de los trabajadores con los incrementos pactados para los próximos años, además de avances en lo que respecta a los planes de igualdad”, ha comentado

Pedro Luis Hojas. “En cuanto al III Acuerdo sobre Valorización se da un impulso al excelente trabajo que realiza la Fundación Cema con las jornadas, estudios y cursos de formación que realiza con los trabajadores de este sector”.

En palabras de Vicente Sánchez, “este acuerdo demuestra la vigencia de unas relaciones laborales dirigidas por los agentes sociales con mayor respaldo, sindicatos y patronal, donde se articulan respuestas globales para el conjunto del sector”. Además ha finalizado: “Valoramos muy positivamente la nueva firma del V Acuerdo, con el que dotamos nuevamente de estabilidad para todo el sector del cemento y sus trabajadores y trabajadoras”.

Por su parte, Jesús Ortiz, ha manifestado su satisfacción por el acuerdo “que responde al espíritu de colaboración que preside siempre la relación entre todos los actores de nuestra industria que cada día trabajamos por sacar adelante al sector cementero en estos tiempos difíciles; persiguiendo el progreso económico y social, y la mejora de la calidad de vida de nuestra sociedad, y compatibilizándolo con el respeto al medio ambiente y a los recursos naturales que debemos legar a las generaciones futuras”.

Doosan fortalece su presencia en el mercado EMEA

Doosan Bobcat y Doosan Infracore han anunciado su intención de transferir la línea de negocio Doosan Heavy de Doosan Bobcat a Doosan Infracore. Este proceso de transferencia busca permitir que cada una de estas dos organizaciones se concentre totalmente en fortalecer sus competencias básicas. La transferencia será efectiva a partir del 1 de enero de 2018.

Terex Trucks participa en Kazcomak 2017

El fabricante de equipos ha presentado en el Atakent IEC de Almaty (Kazajstán) la colaboración con su distribuidor oficial en la región, Eurasia Machinery. El director y gerente de Terex Trucks ha comentado: "Kazajstán es el mayor productor de uranio del mundo y también es conocido por sus principales reservas de petróleo, depósitos de cromo, zinc y cobre, y como resultado el país sigue siendo un mercado atractivo para las inversiones".

Matsa recoge tapones solidarios para ayudar a una niña afectada por el síndrome de West

Gracias a la solidaridad de todos los trabajadores, Matsa ha entregado unos 100 kilos de tapones a los familiares de una niña de 7 años de Almonaster la Real que padece desórdenes neurológicos causados por el síndrome de West. El dinero obtenido con estos tapones contribuirá a cubrir parte de los gastos del tratamiento de neuroestimulación que recibe la niña semanalmente en Sevilla y que le ayudará a mejorar su calidad de vida.

Expertos del sector minero-metalúrgico se unen para constituir Idemina



Con el objetivo de ofrecer asesoramiento y orientación en materias como operaciones de inversión y factibilidad de proyectos, análisis de riesgos, evaluación y modelización de recursos o planificación y decisiones estratégicas, un grupo de expertos del sector minero-metalúrgico se ha unido para constituir Idemina, una empresa de consultoría y estrategia minera fundada por ejecutivos independientes y multidisciplinares de amplia experiencia en el sector industrial y minero.

Se unen así expertos de mucho peso en el sector, como Carlos Fernández Fonseca, Felipe Lobo, Juan Román, Miguel Cabal, Priscila Moreno Nájera, Rafael Salgueiro y Francisco Moreno, con más de 40 años de experiencia en el sector.

Idemina pone la experiencia de sus consultores al servicio del sector minero como aliado estratégico en la Península Ibérica. Asimismo, promueve la transformación y el desarrollo de la minería en una actividad innovadora y sostenible, mediante un asesoramiento

transversal y de máxima calidad. Los valores de esta nueva compañía son la integridad, la competencia, la transparencia, la responsabilidad y el compromiso con los agentes mineros.

Como hoja de ruta, Idemina colaborará con inversores internacionales en la identificación de nuevos proyectos y oportunidades en la Península Ibérica, orientándolos en los pasos a dar y en su desarrollo hasta su puesta en marcha. Del mismo modo, prestará servicios especializados en estrategia y gestión de proyectos, recursos y reservas, riesgos, financiación, recursos humanos, permisos, licencias y avales, e internacionalización y organización de eventos sectoriales.

El nacimiento de esta compañía demuestra la trascendencia de un sector en auge en nuestro país y en concreto en Andalucía. Actualmente la minería metálica factura todos los años más de 1.000 millones de euros solo en el sur de España, generando 3.500 empleos directos y más de 15.000 indirectos.

IECA organiza con éxito las jornadas sobre la nueva Instrucción RC-16

El Instituto Español del Cemento y sus Aplicaciones, IECA, lleva realizadas una decena de jornadas técnicas sobre la nueva Instrucción de Recepción de Cementos RC-16. Las jornadas, organizadas a lo largo de todo el territorio nacional, han tenido lugar en Pamplona, La Coruña, Oviedo, Sevilla, Granada, Barcelona, Valladolid, Cáceres, Málaga y Valen-

cia. Todas ellas han contado con una elevada asistencia y participación. Con el fin de llegar a más técnicos interesados, en los próximos meses se celebrarán jornadas también en Bilbao, Palma de Mallorca, Murcia, Santander, Zaragoza, Las Palmas de Gran Canaria y Tenerife. Así, antes de finalizar el año, se habrán realizado un total de 24 jornadas.

El consejero de Empleo de Andalucía participa en la junta directiva de Aminer



El consejero de Empleo, Empresa y Comercio de la Junta de Andalucía, Javier Carnero, ha participado en la junta directiva de la Asociación de Empresas Investigadoras, Extractoras, Transformadoras Minero-Metalúrgicas, Auxiliares y de Servicios, Aminer, que ha tenido lugar en el complejo minero hidrometalúrgico de Cobre Las Cruces, en Gerena (Sevilla). Este encuentro ha servido para poner en común una estrategia de trabajo encaminada a consolidar la industria de la minería metálica como uno de los sectores estratégicos para la Comunidad Autónoma andaluza.

En este sentido, el presidente de Aminer, Francisco Moreno, ha destacado el papel de la minería metálica como un sector útil y necesario que ha sabido adaptarse a los tiempos, "convirtiéndose en una industria todavía más respetuosa y comprometida con el entorno y con la aplicación de la innovación a todas las etapas de nuestro proceso productivo, desde la exploración

hasta la explotación y restauración, a fin de conseguir una actividad más eficiente en todos los sentidos". Una utilidad que, en palabras del presidente de la Asociación, se materializa sobre todo en la creación de riqueza y empleo en la Comunidad, siendo esta una actividad que dinamiza nuestra economía, dada su gran capacidad para generar miles de puestos de trabajo directos e indirectos".

Junto al consejero, han participado también en este encuentro la viceconsejera de Empleo, Empresa y Comercio, Pilar Serrano; el secretario general de Innovación, Industria y Energía, Francisco Javier Castro; la directora general de Industria, Energía y Minas, Natalia González; y el delegado territorial de Economía, Innovación, Ciencia y Empleo en Sevilla, Juan Borrego. La delegación del Gobierno andaluz ha podido conocer de primera mano las necesidades de la industria minera de la región y ha colaborado con la junta directiva de Aminer en el establecimiento de

un marco de colaboración que se traduzca en medidas concretas y dé continuidad a iniciativas como la Estrategia Minera de Andalucía 2020, el Pacto Andaluz por la Industria o el Metallic Mining Hall, salón internacional dedicado en exclusiva a la minería metálica que celebrará su segunda edición del 17 al 19 de octubre.

Posteriormente, los representantes de la Administración andaluza han visitado la planta y la zona del mirador de la corta de Cobre Las Cruces, complejo minero hidrometalúrgico propiedad de la multinacional canadiense First Quantum Minerals, uno de los líderes mundiales del sector, y que, ubicado en los términos municipales de Gerena, Salteras y Guillena, en la provincia de Sevilla, representa la mayor inversión industrial privada realizada en Andalucía en los últimos treinta años, habiendo superado los 1.000 millones de euros al cierre del ejercicio correspondiente a 2016 y generando 800 empleos directos y 1.500 indirectos.



Las ventas de maquinaria aumentan un 55% en el primer semestre

Las ventas de maquinaria se han incrementado un 55% en el primer semestre del año frente al mismo periodo del 2016. Los datos, difundidos por la Asociación Nacional de Distribuidores e Importadores de Maquinaria de Obras Públicas, Minerías y Construcción (Andicop) reflejan que este incremento se debe principalmente al buen comportamiento de la maquinaria de producción (+50,3%), la maquinaria pequeña (+79,3%) y la maquinaria de elevación (64,6%).

Andicop contabiliza un total de 2.233 máquinas vendidas frente a las 1.441 del primer semestre del año pasado. La maquinaria de producción muestra un crecimiento del 50,3%, con crecimientos en todos los tipos de maquinaria excepto en dúmperes rígidos (-14,2%). Las retrocargadoras son el tipo de máquina más vendido en este segmento, con 214 unidades y un crecimiento del 48,6%. Le siguen las cargadoras de ruedas, con 177 unidades (+29,2%) y las excavadoras de cadenas (72 unidades y un incremento del 71,4%). Asimismo, en movimiento de tierras destaca el crecimiento del 138 % experimentado por las ventas de las excavadoras de ruedas, con 43 unidades registradas.

Máquinas con un peso menor sobre el total de ventas como los dúmperes articulados o las motonivelado-

ras marcan los mayores crecimientos, con un 400% y un 200% de incremento respectivamente.

Las ventas de maquinaria de movimiento de tierras se disparan

El buen comportamiento del mercado residencial y de la construcción no residencial han tenido su reflejo en el incremento de ventas experimentado por la maquinaria mini, que un 979 unidades vendidas en los seis primeros meses del año crecen un 79,3% respecto al primer semestre del 2016. Todas las tipologías de maquinaria muestran crecimiento. Destacan las 198 unidades de las midiexcavadoras de cadenas frente a las 61 del ejercicio comparado, lo que supone un incremento del 224,6%. Las minieexcavadoras siguen siendo el tipo de maquinaria más vendido de este segmento (55,8% de ventas del total de maquinaria mini), y en este semestre alcanza las 546 unidades con un crecimiento del 57,8% sobre el ejercicio anterior.

Por su parte, las minicargadoras de ruedas aumentan sus ventas un 59%, con 186 unidades vendidas, mientras que la versión de cadenas de estas máquinas, con 24 ventas registradas, crece un 166,7%.

En la misma línea, la maquinaria de elevación experimenta un importante crecimiento del 64,6%, con 367

unidades vendidas. La práctica totalidad de las ventas los registran los modelos de manipuladoras telescópicas no giratorias (364) frente las versiones giratorias (3 ventas contabilizadas por Andicop).

Crecen las ventas en compactación

Las ventas en maquinaria de compactación aumentan un 10.3% en el primer semestre, con 344 unidades vendidas. Aunque refleja un crecimiento menor que el resto de segmentos de maquinaria, mejora la tasa interanual del primer semestre del año pasado, cuando el crecimiento registrado fue del 7%.

Por tipos de maquinaria el comportamiento es desigual. Así, los rodillos dúplex caen un 12,9% con 61 unidades vendidas. Por contra, los pisones continúan siendo el tipo de equipo más vendido, con 125 unidades y un crecimiento del 6,8% frente al mismo periodo de 2016. Los rodillos tándem de menos de 1,3m aumentan sus ventas un 42,9% (60 unidades), mientras que los mayores de 1,3m aumentan 66,7% (10 unidades).

En trituración y clasificación Andicop registra 8 ventas, que duplican las 4 contabilizadas hace un año. El reparto de ventas es de dos mandíbulas, dos impactores, tres precibadoras y una criba.

VENTAS DE MAQUINARIA - PRIMER SEMESTRE 2017				
	2017	2016	Diferencia	Variación en %
PRODUCCIÓN				
Excavadoras cadenas	72	42	30	71,40%
Excavadoras ruedas	43	18	25	138,90%
Retrocargadoras	214	144	70	48,60%
Cargadoras ruedas	177	137	40	29,20%
Cargadoras cadenas	0	0	0	0,00%
Dúmperes rígidos	6	7	-1	-14,20%
Dúmperes articulados	15	3	12	400,00%
Tractores de cadenas	5	4	1	25,00%
Motoniveladoras	3	1	2	200,00%
TOTAL PRODUCCIÓN	535	356	179	50,28%
MINIS				
Miniexcavadoras	546	346	200	57,80%
Midiexcavadoras de cadenas	198	61	137	224,60%
Midiexcavadoras de ruedas	9	1	8	800,00%
Cargadoras de ruedas <4,6t	16	12	4	33,30%
Minicargadoras de ruedas	186	117	69	59,00%
Minicargadoras de cadenas	24	9	15	166,70%
TOTAL MINIS	979	546	433	79,30%
ELEVACIÓN				
Manipuladoras telescópicas no giratorias	364	222	142	64,00%
Manipuladoras telescópicas giratorias	3	1	2	200,00%
Total Elevación	367	223	144	64,60%
COMPACTACIÓN				
Monocilindros autopropulsados	17	18	-1	-5,60%
Tándem >1,3 m	10	6	4	66,70%
Tándem <1,3m	60	42	18	42,90%
Vibrantes mixto	6	4	2	50,00%
Duplex	61	70	-9	-12,90%
Estáticos sobre ruedas	7	1	6	600,00%
Bandejas monodireccionales	37	43	-6	-14,00%
Bandejas reversibles	21	11	10	90,90%
Pisones	125	117	8	6,80%
TOTAL COMPACTACIÓN	344	312	32	10,30%
TRITURACIÓN Y CLASIFICACIÓN				
Mandíbulas	2	0	2	
Impactor	2	1	1	100%
Cono	0	0	0	
Precribador	3	2	1	50%
Cribas	1	1	1	0%
Trómeles	0	0	0	
TOTAL TRITURACIÓN Y CLASIFICACIÓN	8	4	4	100%
TOTAL MAQUINARIA	2.233	1.441	792	55%

Fuente: Andicop

La internacionalización protagoniza la primera Jornada sobre Construcción e Infraestructuras de

INTERMAT

Texto y fotos: Lucas Manuel Varas Vilachan



Intermat ha celebrado una jornada sobre construcción e infraestructuras en Madrid, en la que además de presentar las novedades de la próxima edición de la feria, que tendrá lugar en París del 23 al 28 de abril del próximo año, se ha hablado sobre el mercado de la construcción y las oportunidades de internacionalización para las empresas españolas.

La jornada, moderada por José Luis Henríquez, director de Información de Grupo TPI, contó con la participación de Isabelle Alfano, directora de Intermat, Jorge Cuartero, director general de Anmopyc y María Moreno, directora del Departamento Internacional de Seopan. La jornada se encuadra en una se-

rie de eventos en diferentes países de Europa para presentar la feria y mostrar los resultados del Observatorio de la Construcción, un estudio elaborado por Intermat con la colaboración de Business France y en el que se analizan 150 proyectos de construcción para el periodo 2025-2030 en la zona EMEA.

En su intervención, Alfano avanzó algunas de las características y novedades para expositores y visitantes de la próxima edición. Así, Intermat 2018 contará con la participación de 1.500 expositores procedentes de más de 40 países; se espera que el 70% sean de procedencia internacional.

Como explicaba la directora del certamen, también se espera una

importante presencia internacional entre los visitantes. De la previsión de más 180.000 asistentes se espera que un 35% sean internacionales, procedentes de 167 países.

Como es habitual, todos los sectores ligados a la construcción tendrán su presencia en Intermat, aunque en esta ocasión con una organización diferente a la de anteriores ediciones; movimiento de tierras y demolición, carreteras, elevación y transporte y el sector de la edificación y el hormigón de la mano de World of Concrete. No obstante, una de las mayores novedades de Intermat 2018 es su celebración conjunta con World of Concrete Europe, el Salón Internacional dedicado al mundo del hormigón y el cemento y





La jornada, organizada por Intermat, contó con la participación de Anmopyc, Seopan y Grupo TPI..

que completará la oferta de los visitantes que acudan a París el próximo mes de abril.

Entre los nuevos servicios para expositores y visitantes destaca la herramienta "Matchmaking", que permitirá poner en contacto a expositores y visitantes. Mediante esta plataforma gratuita, expositores y visitantes presentan sus productos y necesidades, de modo que puedan acordar una cita durante el salón para tratar estos asuntos.

La oferta de la feria se completará con jornadas y conferencias, entre las que destaca la mesa internacional sobre alquiler que tendrá lugar el 26 de abril. Asimismo, la feria ha convocado los tradicionales Intermat Awards, cuyo fallo se conocerá en durante el transcurso del encuentro entre periodistas y expositores que se celebrará los días 18 y 19 de enero en la Maison de la Mutualité de París.

Oportunidades de negocio en la región EMEA

La segunda parte de la intervención de Isabelle Alfano estuvo centrada en la presentación de los datos del Observatorio Intermat de la Construcción, que estudia las oportunidades de mercado de la zona EMEA del sector de la construcción y las infraestructuras.

El estudio se ha centrado en 12 países, elegidos en relación al posicionamiento del salón respecto de estos mercados y a su potencial de inversión. Se trata de Francia, Alemania, Bélgica, Países Bajos, Italia, Reino Unido, Argelia, Marruecos, Costa de Marfil, Kenya, Catar y

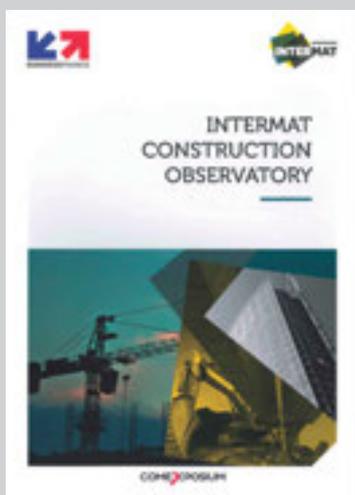
Emiratos Árabes. En cada uno de estos países, el Observatorio hace un análisis cuantitativo y cualitativo en base a indicadores geográficos, indicadores macroeconómicos y crecimiento económico a corto y medio plazo. Asimismo, se detallan los planes de desarrollo y la inver-



Jorge Cuartero, director general de Anmopyc.

Intermat presenta su primer Observatorio de la Construcción

Además de presentar las novedades de la próxima edición de la feria, uno de los motivos por los que Intermat está recorriendo distintos países es la presentación de los resultados del Observatorio de la Construcción. Se trata de un estudio realizado en 12 países del entorno EMEA en los que se realiza un análisis de inversión, proyectos y oportunidades de negocio. En las páginas del Observatorio (también disponible digitalmente), se detallan las partidas de inversión para el periodo 2025-2030 en Francia, Alemania, Bélgica, Países Bajos, Italia, Reino Unido, Argelia, Marruecos, Costa de Marfil, Kenya, Catar y Emiratos Árabes y los proyectos a los que se destinan. En el Observatorio se describen 150 proyectos con información relativa a su construcción, importe de inversión, plazos, contratistas, constructores, arquitectos o proveedores de maquinaria, entre otra documentación. Se trata así de una herramienta que puede ser muy útil para aquellas empresas que tengan planes de internacionalización en los próximos años.



sión prevista en infraestructuras, así como los principales importadores de máquinas y herramientas en cada región.

Además, el estudio identifica y analiza 150 proyectos de construcción para el periodo 2025-2030 en estos países, con información relativa a la obra, la inversión, contratista, empresa concesionaria, constructora, arquitecto o demás datos relevantes.

En base a este estudio, Isabelle Alfano destacó que, en lo que se refiere a Europa, "Alemania seguirá siendo la locomotora". Se trata de un mercado con importantes planes inversores, como los planes federales para las infraestructuras de transporte que prevén un gasto de 130.000 millones en carreteras y 109.000 millones en ferrocarril para el periodo 2016-2030. Se trata de un mercado que lidera el crecimiento del sector europeo.

Francia, mercado natural para Intermat por excelencia, también cuenta con ambiciosos planes de inversión. Desde el año 2010 y hasta el año 2024 entran en vigor cuatro programas nacionales de renovación urbana con 72.000 millones de inversión. La red ferroviaria cuenta con un proyecto de construcción y modernización de la red ferroviaria hasta el año 2015 por valor de más de 58.000 millones de euros. Y en carreteras, el Plan de Reactivación Autoviaria contempla 3.240 millones hasta el año 2024.

En África y Oriente Medio la inversión en infraestructuras es masiva para hacer frente al proceso de urbanización, el crecimiento de demográfica y a la modernización de sus infraestructuras. En Argelia, más del 70% de las inversiones públicas están dedicadas a las infraestructuras. El país cuenta con una serie de "master plans" para el año 2030 que prevén una inversión de 35.000 millones en carreteras, 40.000 en edi-



Isabelle Alfano, director de Intermat.

ficación y 20.000 millones en la red ferroviaria.

Sin salir del Magreb, en Marruecos la colaboración público-privada ha permitido la puesta en marcha una serie de planes para los próximos 20 años. Destaca el desarrollo de la alta velocidad magrebí, en la que se invertirán 37.400 millones hasta 2040.

Diversificación, internacionalización e innovación, claves del éxito

Jorge Cuartero, director general de Anmopyc, la Asociación Española de Fabricantes de Maquinaria de Construcción, Obras Públicas y Mi-



María Moreno (Seopan), Jorge Taboadela (Promosalons), e Isabelle Alfano (Intermat).



María Moreno, directora del departamento Internacional de Seopan.

nería, centró su intervención en el análisis de las causas que han llevado a las empresas de maquinaria a solventar la dura crisis de los últimos años. Según Cuatero, "parece que por fin el sector se está recuperando, especialmente el residencial. No así la obra pública, creo que estaremos así algunos años más".

Para el director general de Anmopyc, las claves para las empresas que quieran vender maquinaria pasan por la diversificación de productos y servicios, la exportación y la I+D+i. En este sentido, Jorge Cuartero animaba a las empresas españolas a que "valoren la exportación como algo básico de su ADN. Hay que agitar la mente y ver el mundo de una forma diferente, explorar nuevos mercados". Como ejemplo, puso el caso de Sydney, Australia, mercado que normalmente no está en el punto de vista de las empresas que quieren llevar a cabo un proceso de internacionalización y en que las constructoras españolas lideran la construcción del metro de la ciudad.

Por último, Jorge Cuartero animó a los asistentes a participar en Intermat, "sin duda la feria más importante del sector en 2018". Además, recalcó que el francés es uno de los principales mercados de venta de los asociados de Anmopyc.

Las constructoras españolas, líderes mundiales

La última de las ponencias de la jornada corrió a cargo de María Moreno, directora del Departamento

Internacional de Seopan, la Asociación de Empresas Constructoras y Concesionarias de Infraestructuras. Tras una breve presentación de la asociación, Moreno realizó un análisis de la situación de las empresas constructoras y concesionarias españolas en el exterior.

La producción de las empresas de Seopan en el año 2016 fue de unos 73.000 millones de euros, de las que tres cuartas partes provienen de obras y proyectos internacionales. "Parece que una hay una tímida recuperación, pero se debe fundamentalmente a la edificación. El futuro nos tira más hacia fuera de España", explicaba, en relación a las pocas perspectivas de que la inversión en infraestructuras crezca a corto plazo en nuestro país.

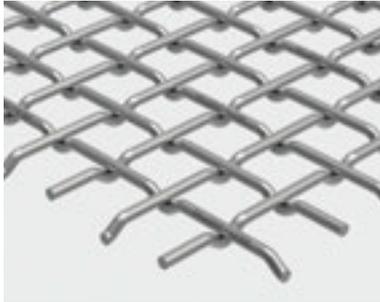
A pesar de la poca actividad en el mercado nacional, las constructoras españolas son las segundas que más facturan en exportación a nivel mundial (un 14% del mercado mundial de exportación), por detrás de las China (más del 20% de las exportaciones son suyas).

Para María Moreno, "internacionalización, diversificación y recursos humanos con gran experiencia son las claves del éxito de las empresas españolas". La responsable del área internacional de Seopan destacó algunos grandes proyectos en el que participan las empresas españolas en todo el mundo, aunque destacó que "aunque siempre miramos a mercados muy lejanos, en Europa se están haciendo proyectos interesantísimos".

El liderazgo internacional de las empresas españolas también se da en materia de concesiones. Nuestras empresas concesionarias están presentes en 27 países con 245 contratos de concesión en transporte. Solo en carreteras, por ejemplo, tienen 21.500 km de autopista en concesiones.

Preguntada por el modo en el que está presencia global de las empresas constructoras pueden ayudar a los proveedores de equipos de nuestro país, Moreno afirmó que si bien "la actividad de las empresas españolas en el exterior tiene cierto efecto de arrastre, sobre el terreno es más difícil, ya que muchas veces tienes que trabajar con proveedores locales". Ricardo Cortés, director técnico de Seopan, señaló en este sentido que las empresas que quieran trabajar con las constructoras españolas en el exterior deben hacerlo como "compañeras de viaje".

Así, la jornada puso de manifiesto que si bien la crisis puede darse por finalizada, el sector de la construcción está lejos de los niveles de previos a la crisis, especialmente en la obra pública, cuya inversión presupuestaria continúa bajo mínimos. Ante esta situación, la internacionalización y diversificación es una salida en la que muchas empresas están embarcadas con éxito. Y es que, como demuestra el Observatorio de la Construcción de Intermat, oportunidades de negocio en mercados afines al español existen.



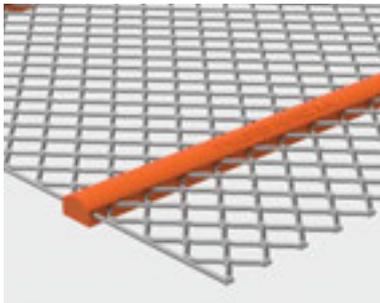
Mallas **Metálicas**



Mallas de **Goma** de Tensión y Modular



Rejillas Calibradas Electrosoldadas



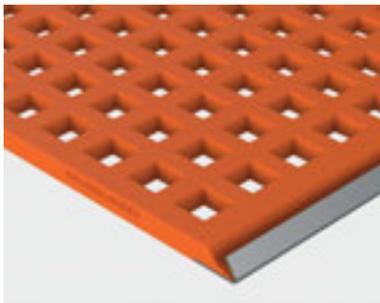
Mallas **Anticolmatante**



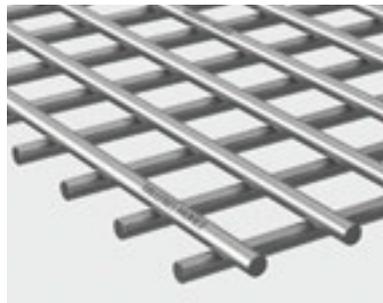
Chapas Perforadas



Productos varios y Accesorios



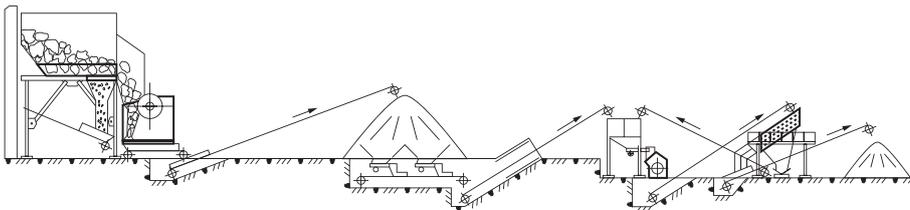
Mallas de **Poliuretano**
de Tensión y Modular



Mallas **Electrosoldadas**



Repuestos para Trituradoras



Asesoramiento de Instalaciones para Tratamiento de Áridos

MMH
METALLIC MINING HALL

II Salón Internacional de
Minería Metálica. Sevilla

17.18.19 Octubre 2017
Pabellón 2 - Stand 2099

“Todas las inversiones de **Autosur** buscan satisfacer las necesidades de sus clientes”

Nombrar Autosur de Levante es hablar de reparación y venta de cajas de cambio industriales, direcciones y ejes, con marcas líderes en el sector como Allison, Voith y, sobre todo ZF, cuya trayectoria desde que en 1984 fue nombrado Servicio Oficial ha sido de total integración adaptando recursos técnicos y humanos para la óptima representación del fabricante alemán. La nueva sede de Cataluña, inaugurada hace apenas un año, corrobora los valores de esta firma de referencia en nuestro sector con unas instalaciones ejemplares en las que ya trabajan casi una veintena de personas.

Álvaro Nuévalos, director de Autosur de Levante Cataluña

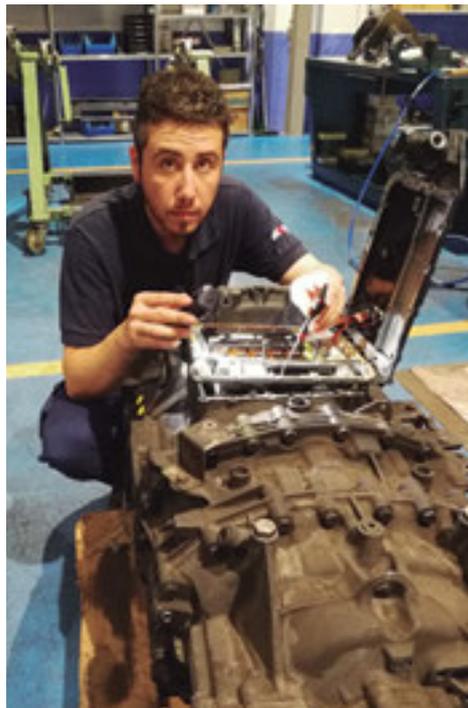


Desde que Autosur de Levante nació en Valencia en julio de 1978 su máxima ha sido crecer con los mejores. Al nombramiento de ZF como Servicio Oficial en enero de 1984 le sucedió el de Allison en febrero de 2000 y Voith en enero de 2001. Con esto conseguía cubrir sus dos principales objetivos: de un lado, el máxi-

mo espectro de modelos de cajas de cambio que operan en el mercado español y europeo, principalmente; de otro, convertirse en la empresa líder de dicho segmento ofreciendo una enorme especialización. Los siguientes pasos van encaminados a la expansión tanto en los sectores como en el territorio. Fruto de esta

política abrieron la sede de Zaragoza en 2008 y más recientemente, en 2015, la de Barcelona.

Sita en Santa Perpetua de la Mogoda, en pleno Vallés y con un fácil acceso desde la A-7, las instalaciones cuentan con 5.000 m² de superficie, de los cuales la mitad está dedicada al taller – que incluye almacén y



José Manuel de valle,
jefe de Taller en Cataluña

oficinas – y el resto es campa y parking para clientes. Una distribución pensada por y para la operatividad de los vehículos que necesitan ser reparados, hasta el punto de disponer de espacio suficiente para albergar autobuses biarticulados de hasta 24 metros, convirtiéndose en la única empresa de esta actividad que puede ofrecer este tipo de servicio en Barcelona. Esto enorgullece a su director, Álvaro Nuévalos, quien se encargó personalmente de encontrar el espacio propicio para Autosur de Levante Catalunya.

Pregunta.- ¿Cuáles fueron las razones que llevaron a Autosur de Levante a tomar una identidad propia en Cataluña?

Respuesta.- El atractivo y la importancia del mercado catalán, un mercado que nos constaba que era muy exigente y que nos motivaba para trasladar nuestra filosofía de empresa: servicio y calidad.

Pasados unos meses podemos corroborar que el contar con un servicio rápido y eficaz – pues Autosur dispone de un amplio stock de cajas de intercambio y de un equipo técnico completamente resolutivo – así como de un producto de alta calidad – que es producido bajo los estándares de los fabricantes, con personal experimentado y con test final en banco de pruebas – son dos de los valores de Autosur que este mercado ha sabido valorar prácticamente desde nuestro aterrizaje.

¿Cuál ha sido la aportación de su empresa al sector desde su llegada a Barcelona?

Considero sobre todo la agilidad en la respuesta minimizando así los costes derivados de largas paralizaciones de vehículos y de maquinaria que hacen perder dinero desde el primer segundo que averían. Hay dos factores principales:

El servicio de asistencia técnica de Autosur con su equipo de técnicos altamente cualificados [dos de ellos en las imágenes], está proporcionando por otra parte, reducción de costes al cliente puesto que se puede diagnosticar exactamente el problema, lo que facilita tomar la mejor decisión sobre cómo resolver la avería al conocer la localización y el componente afectado.

Las instalaciones que poseemos, que optimizan las plantillas de mecánicos de nuestros clientes, facilitan el trabajo en sus talleres y reducen costes derivados por falta de espacio y personal.

Uno de los puntos diferenciadores está en el enorme taller con 6 calles de 20 metros con la posibilidad de albergar autobuses biarticulados. ¿Qué han conseguido con esta aportación única en la zona?

Aumentar el nivel de servicio, que sin duda es pilar básico de nuestra cultura de empresa. Si algo observamos desde los primeros contactos ya en Cataluña es que no existía ninguna instalación de nuestra actividad con espacio suficiente para atender las necesidades de nuestros clientes. Lo que inicialmente veíamos muy grande cuando estrenamos las instalaciones, pasado ya

el primer año, hemos comprobado que se ajusta a la realidad de sus exigencias.

“En Cataluña es que no existía ninguna instalación de nuestra actividad con espacio suficiente para atender las necesidades de nuestros clientes”

¿Qué diferencia a Autosur en un mercado tan competitivo como el de la reparación y la venta y distribución de repuestos?

La disponibilidad de recursos. En lo referente al taller, Autosur destaca por su servicio y calidad. Las posibilidades que ofrece el intercambio de unidades reparadas en cuanto a rapidez de respuesta, así como las instalaciones y el equipo humano con los que contamos, nos diferencian en el mercado. No hay que olvidar que el producto que manejamos es técnico y cada vez incorpora mayor tecnología, por lo que es necesario disponer de todos los medios necesarios





Nuevas instalaciones de Autosur de Levante en Cataluña

así como de un equipo preparado y formado donde corresponde, en los propios fabricantes.

Por otra parte, la capacidad de respuesta en campo cuando el cliente tiene su vehículo parado en sus instalaciones o en obras, calles, etc... El departamento técnico es el responsable de los desplazamientos y del asesoramiento al cliente. Con su personal y equipos de diagnóstico tiene una relevancia importantísima en el desarrollo de nuestro negocio y supone uno de los valores diferenciales de Autosur más apreciado por nuestros clientes

En cuanto a la venta de recambios, sin duda alguna el stock de material – pues podemos suministrar desde la carcasa hasta el tórico o la arandela necesaria para finalizar cualquier reparación con éxito – y el trato personalizado, no sólo en lo que la atención al cliente se refiere, sino también a las necesidades y particularidades que se puedan presentar en cada caso o cliente. La disponibilidad de material que supone tener dos almacenes (Barcelona y Valencia) proporciona nuestro alto nivel de servicio.

Su lema "Unirse al líder, es un buen comienzo" ¿cómo lo traducen en los servicios que ofertan a sus clientes?

Todas las inversiones de Autosur han ido, van e irán en torno a satisfacer las necesidades de sus clientes. Ejemplo de ellos son sus instalaciones, su equipo técnico altamente cualificado y formado en los diferentes fabricantes, su gran stock de producto termi-

nado y su amplio stock de recambios que nos permiten cumplir con lo acordado en tiempo, calidad y precio, diferenciándonos y superando holgadamente las limitaciones que pudieran ofrecer otras empresas. Para aquéllos que cuentan con nosotros, nuestra solvencia técnica y nuestros medios son, por seguro, uno de sus mejores aliados.

Además de autobuses y autocares, también dan servicio a maquinaria especial, vehículo portuario, transporte de residuos, camiones, vehículos militares y maquinaria de obra pública y construcción,

segmento en el que han puesto especial hincapié en 2017 con la participación incluso en la feria Smopyc de Zaragoza ¿cuál es su oferta en este sector y su estrategia a seguir a medio plazo?

Como sabemos, éste segmento sigue sufriendo las consecuencias de esta larga crisis. Nosotros estamos completamente mentalizados de la problemática que las empresas del sector acarrearán así como del estado de su cartera de negocio. Por ello, nuestra política es especialmente personalizada y adaptada a la circunstancia y combina, como hemos comentado anteriormente, una acertada diagnosis en el lugar que requiera el cliente con un esfuerzo operativo especial en nuestro taller para acortar tiempos y un tratamiento singular en la oferta económica.

Siempre se han caracterizado por trabajar con las marcas más relevantes a nivel mundial. ¿Qué criterio han seguido para esta selección?

Podemos decir que todo surgió realmente de la necesidad de atender a unos clientes que ya en su día necesitaban un mejor y mayor servicio. Los principales OEM montaban los componentes de las que desde hace tiempo son nuestras representadas. Ese hecho junto con el querer diferenciarse y situarse como una empresa profesional y especializada en la reparación de estos componentes motivaron – y en la actualidad lo siguen haciendo – que las fuertes inversiones se dirigieran en esta dirección. Junto



David Cosmello, uno de los cuatro técnicos de Asistencia Técnica.



Metallic Mining Hall
Seville

Metallic Mining Hall

II Salón Internacional de Minería Metálica Sevilla, España

El MMH es un Salón Internacional dedicado en exclusiva a la minería metálica, que tiene como escenario la capital andaluza. Esta se convierte bienalmente en el gran escaparate mundial de este sector. Tras el éxito de participación y visitas cosechado por su primera edición en 2015, la segunda abrirá sus puertas del 17 al 19 de octubre de 2017 en el Palacio de Exposiciones y Congresos de Sevilla (FIBES), España.

En esta ocasión, girará en torno a la sostenibilidad, asociada a distintas facetas que afectan a la minería metálica y a otros sectores relacionados, como la metalurgia y la siderurgia, y que tienen que ver con los avances tecnológicos, la protección ambiental y las mejoras en los procesos. Este será el nuevo hilo conductor de los dos principales atractivos del MMH: su programa científico y su área expositiva.

17.18.19
octubre
2017

FIBES
Palacio de Exposiciones y Congresos de Sevilla

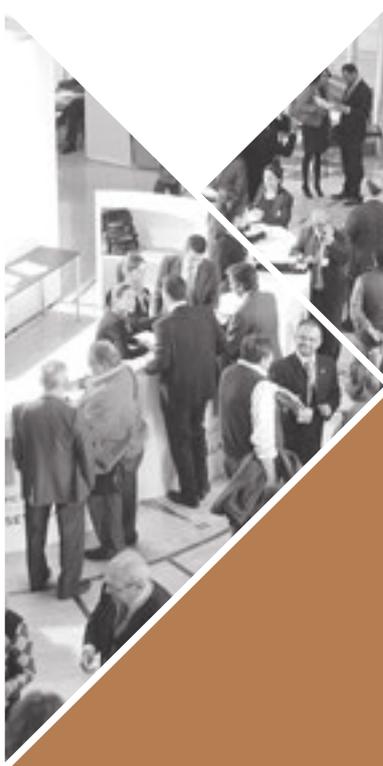
mmhseville.com



Metallic Mining Hall



@MMHSeville



Promueven



Agencia de Innovación y Desarrollo de Andalucía IDEA
CONSEJERÍA DE EMPLEO, EMPRESA Y COMERCIO



Colaboran



GRAYLING

Patrocinadores gold



Patrocinadores silver



Patrocinadores copper



con la enorme experiencia adquirida a lo largo de los años, ha hecho de Autosur líder no sólo en la reparación de estas marcas – a las que incluimos Dana y Kubota – sino que también en otras tantas como puedan ser Kessler, Volvo, Mercedes, Scania, Iveco...

Una de sus ramas de negocio es la venta de piezas a talleres, concesionarios o tiendas de recambio, y a tal efecto, en Barcelona disponen de un almacén de 400 m2. ¿Es una línea a desarrollar en un futuro?

Por supuesto. La inversión en stock, personal e instalación tiene como objetivo no sólo atender las necesidades de nuestro taller sino también las de nuestros clientes que reparan. Si bien es cierto que la globalización ha afectado directamente a esta línea pues el abanico de suministradores ha crecido, el hecho de ser nosotros los especializados en el producto nos permite además de servir el material, asesorar técnicamente y evitar gastos innecesarios en material no adecuado – hay que recordar que nuestros productos sufren actualizaciones constantemente que pueden no ser compatibles con lo que montan desde su origen – o en paralizaciones por plazos o por montar esas referencias incorrectas... y todo ello tratado de forma personalizada.

“Entender que la formación al cliente va en contra de los intereses de la empresa proveedora es un error”

En este sentido, la sede que dirige está preparada para el crecimiento también en lo referente al personal. ¿Cuáles son sus planes a corto y medio plazo?

Cumplíndose las expectativas, el crecimiento en personal en los próximos dos años debe seguir una línea ascendente como actualmente, sobre todo en la parte técnica. Este año aumentamos plantilla no sólo en oficinas sino que también en taller contratando a personal experimentado y a recién titulados en FPPII e ingeniería. Nuestra



Xavi Cerdán forma parte del equipo de cuatro técnicos de asistencia.

apuesta de presente y de futuro es por personal capacitado y formado que sea capaz de mantener y elevar más, si cabe, nuestro alto grado de profesionalización y experiencia.

Si hay un denominador común para los 18 trabajadores de Autosur en Barcelona es la juventud, con una media por debajo de los 40 años. ¿Es su apuesta para garantizar la continuidad laboral de los profesionales que tanto valora el cliente?

Efectivamente. Como hemos comentado, la estructura básica la forman un conjunto de mecánicos experimentados en nuestros componentes y en los vehículos, pues siempre lo he considerado clave, entender el componente, el vehículo y cómo funciona en él. A partir de esta base, el crecimiento es en gente joven que nos ha de demostrar compromiso, predisposición, conocimiento e ilusión por hacer más grande y exitoso este proyecto, un proyecto de por vida.

En la sede dispone de una zona con todo lo necesario para impartir cursos de formación a los operarios de sus clientes. ¿Cómo gestionan esta labor?

Ofreciendo o detectando esa necesidad. Entender que la formación al cliente va en contra de los intereses de la empresa proveedora es un error puesto que si uno comprende la problemática que le surge al cliente cuando tiene una avería, el hecho de asesorarle y facilitarle su labor es una inversión que por seguro revier-

te en las relaciones entre empresas y, por ende, en el futuro de aquélla.

La estrecha relación con el cliente es una de las claves en el desarrollo de Autosur desde su creación, ¿cómo se llega a conseguir ese vínculo cliente-proveedor?

Colaboración, proximidad y personalización de su caso. Esa es la clave, cuando hay una avería, hay que entender qué es lo que pasa y qué consecuencias tiene para él. Autosur entiende desde la primera llamada de un cliente que éste se está enfrentando a un grave problema que significa costes, imagen y faltar a su compromiso con su cliente final, ya sea un ente público, unos pasajeros, una empresa que espera una mercancía o unos ciudadanos que desean tener sus calles limpias. Esta cultura centrada en nuestro cliente es la que nos motiva para solventar sus problemas en el menor tiempo posible y a un precio justo.

¿Cuáles son sus previsiones este año para Autosur en general y en la sede de Barcelona en particular?

Autosur, en general, se está enfrentando a un año muy importante donde la consolidación de su nueva sede en Barcelona es clave y desde la cual se prevé una significativa aportación al crecimiento de la firma si bien no hay que olvidar la afección de la situación del mercado en general, todavía no estabilizada y que continúa afectando de forma directa a sectores tan importante como la obra pública.



En nuestra empresa hemos aprendido a hacer las cosas de otra forma. Con el Renting Flexible de Northgate

¿por qué comprar si puedo alquilar?



Northgate es su solución.

El único renting en el que sólo pagará por lo que usa.



SIN PERMANENCIA

Podrás devolver tu vehículo cuando quieras, a partir de un mes, sin penalizaciones.



RÁPIDO

Tu vehículo, operativo en un plazo de 48 horas.



CERCA

Siempre cerca de tu negocio, con la mayor red de delegaciones del renting nacional para ayudarte.



VEHÍCULO DE SUSTITUCIÓN

Tantos vehículos de sustitución como necesites. De la misma categoría.



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 92 12 12 | www.rentingparapymes.com

NORTHGATE
El Renting Flexible



Mayor productividad y menos desgaste con la nueva generación de trituradoras de **Sandvik**

Las trituradoras y cribadoras móviles de Sandvik presentan una nueva adición para la gama de trituradoras de mandíbulas Sandvik 341 con el lanzamiento de la nueva Sandvik QJ341 +. Este nuevo modelo incorpora un pre-cribado de doble cubierta como estándar, ampliando nuestra oferta de la trituradora más vendida de mandíbula móvil como es la Sandvik QJ341 para satisfacer las necesidades del cliente.

La nueva característica de pre-cribado en la Sandvik QJ341 proporciona una gran amplitud para una excelente separación. Esto permite la eliminación de una gran cantidad de finos, lo que resulta en una mayor eficiencia, mayor productividad y menos desgaste en la trituradora. En este sentido, la Sandvik QJ341 + será particularmente efectiva en aplicaciones de extracción de canteras donde se encuentra una alta proporción de finos en el material de alimentación, ya que el nuevo pre-cribado filtra este material antes de entrar en la cámara de trituración. Los resultados de las pruebas ya han demostrado un au-

mento de la productividad de hasta un 30% en determinadas aplicaciones.

Para complementar el pre-cribado, Sandvik ha diseñado un nuevo transportador telescópico natural de finos, con una altura de descarga de 3.1m/10'3" para hacer frente al aumento del flujo de material pre-seleccionado. La tolva de suciedad ha sido diseñada con un ángulo más inclinado para permitir una transferencia más rápida de material, al mismo tiempo que aumenta la capacidad para tratar con material pegajoso. El modelo Sandvik QJ341 + incluirá las mismas características centradas en el cliente que el modelo estándar, por lo que incluye la configuración CSS ajustable hidráulicamente, la mandíbula reversible y accionamiento hidráulico que permite a la trituradora comenzar bajo carga, maximizando así el tiempo de actividad. También tiene funciones diseñadas para proporcionarle total control y tranquilidad, como el sistema de control PLC de Sandvik y la pantalla de control.

Otros beneficios de la Sandvik QJ341 + incluyen una nueva tolva de cierre automático mejorada para

la rápida y segura puesta a punto desde el nivel del piso. También se han hecho mejoras en el transportador principal para reducir el arrastre. La Sandvik QJ341 + también ha sido equipada con motores de eje curvado y pistones radiales altamente eficientes en todo, lo que reducirá los caudales hidráulicos y aumentará la economía de combustible y la mejora de la durabilidad.

Asimismo, la introducción de la nueva Sandvik QE441 Free Flow (Flujo Libre) ofrece una solución móvil versátil y altamente eficiente para manipular materiales pegajosos, húmedos y muy húmedos con un alto porcentaje de finos. Es su solución ideal para procesar materiales como suelos, agregados, minerales, residuos, biomasa y otros combustibles derivados de desechos, incluyendo productos con altos contenidos de humedad.

Ha sido diseñada con las mismas características amigables con el usuario de las rejillas de la Serie 1. Estos incluyen el sistema de control de Sandvik fácil de usar y la interfaz de usuario



con arranque secuencial, mientras que el seguimiento de dos velocidades ayudará a reducir el tiempo de viaje entre los sitios de trabajo. La Sandvik QE441 Free Flow ofrece una mayor durabilidad de la planta y comodidad del operador, sin sacrificar el rendimiento.

Contar con una gran variedad de medios de cribado y una amplia gama de tiros ajustables y velocidades disponibles, permite que la Sandvik QE441 Free Flow se configure para adaptarse

a los requisitos específicos de la aplicación. Complementa además las trituradoras de mandíbulas Premium y trituradora de impacto Sandvik QI341 Prisec y también puede funcionar como una unidad independiente.

Destinada a los más exigentes productores de agregados, la compacta Sandvik QS331 ha demostrado su eficacia en aplicaciones estacionarias durante más de 30 años, convirtiéndose en una de las trituradoras

de cono más confiables, versátiles y productivas del mercado actual. Esta tecnología probada ha sido incorporada en una planta montada sobre rieles, autocontenida y que funciona con diésel, proporcionando a nuestros clientes un rendimiento superior y una alta calidad de producto, pero en una versión completamente móvil.

La trituradora de cono Sandvik CS430 se ajusta realmente a la Sandvik QS331 móvil de 36 toneladas por separado: con una opción de configuración de tres cóncavos, y cuatro bujes para controlar los ajustes cerrados laterales y la gradación del material, la Sandvik QS331 proporciona la flexibilidad máxima. Debido a la gran aceptación de la alimentación, la producción de trituradoras de mandíbula puede optimizarse abriendo el CSS, reduciendo así el consumo de combustible y el desgaste.

La unidad también viene disponible con una 13' x 5'4 x 1,5 m pantalla colgante de una sola cubierta. Esto permite que la máquina produzca un producto tamizado y recircule de nuevo por el transportador de alimentación aquel producto que está sobredimensionado. Como una planta móvil totalmente integrada la eficiencia y la productividad son los atributos clave de la Sandvik QS331.



PARIS
23 - 28 ABRIL 2018

SALÓN INTERNACIONAL
DE LA CONSTRUCCIÓN
Y LAS INFRAESTRUCTURAS

**EL MAÑANA
SE CONSTRUYE
HOY**

SU PASE GRATUITO

EN PARIS.INTERMATCONSTRUCTION.COM | CÓDIGO:
Solicite su pase a partir de noviembre 2017 | PROMOTPI

[f](#) [in](#) [v](#) [t](#) [b](#) [g](#) [#intermatparis](#)

Metso alcanza un nuevo hito con su popular Lokotrack



Metso alcanza un nuevo récord con el envío a un cliente alemán de su Lokotrack número 500 en el país germano, unidad que se ha vendido durante la celebración de Steinexpo. A nivel global Metso ha vendido alrededor de más de 7.000 Lokotracks.

El equipo entregado, un grupo móvil con machacadora de mandíbulas Lokotrack LT 120, fue adquirido por Andreas Erdarbeiten, una empresa familiar de trituración, cribado y reciclaje.

Las primeras entregas de Lokotrack a Alemania a finales de los años ochenta incluyeron a menudo plantas de dos etapas para triturar y cribar en canteras de roca dura. Una combinación típica era una mandíbula LT100 de seguimiento y una planta de cono LT1100. La empresa alemana Abag compró estas unidades hace más de 30 años, y todavía están trabajando las mismas trituradoras, lo que demuestra la longevidad de la gama Lokotrack.

Hoy en día, los Lokotracks de Metso utilizados en Alemania cubren bien todos los segmentos de sus clientes, desde instalaciones de contratación y reciclaje ligeras y fáciles de transportar hasta trituradoras de canteras móviles robustas y de gran capacidad.

Las plantas de trituración y cribado de Lokotrack se venden en Alemania por Metso Alemania y dos distribuidores experimentados como son Fischer Jung y HSB. La buena reputación, la fiabilidad con componentes de primera clase, la alta eficiencia de trituración y cribado y el excelente valor de reventa son la clave de las exitosas ventas de Lokotrack en Alemania.

Asimismo, Metso ha presentado su probada gama de plantas de trituración móvil Lokotrack. En este sentido, el modelo Lokotrack LT120 presenta una robusta gama de canteras de 60 toneladas que satisface todos los requerimientos de capacidad y eficiencia total del cliente en trituración primaria en canteras. La

abertura de alimentación de mandíbula grande de 1.200×870 mm acepta incluso grandes tamaños de alimentación. Su modelo hermano, el LT120E, permite un uso completamente eléctrico y económico con una fuente de alimentación externa.

El LT96S más compacto y recientemente actualizado es un modelo muy popular en el mercado alemán en el procesamiento de materiales reciclados. El control de ajuste activo opcional asegura un proceso continuo, mientras que en caso de bloqueo, la mandíbula se abre para evitar daños. ASC también devuelve el ajuste automáticamente a la configuración anterior utilizada.

Las dos plantas de mandíbula de Lokotrack representan las plantas de trituración más populares en sus clases de tamaño en todo el mundo, y entre las características que comparten ambas está su buena economía de combustible, la última tecnología de motores de nivel 4, uso seguro y fácil servicio.



etesa
A Higher Standard

50 AÑOS

DE EXPERIENCIA

FABRICANDO
PIEZAS



xtrem

ELEMENTOS PARA TRACCIÓN Y EXCAVACIÓN, S.A. (ETESA)

Calle Ingeniero Conde Torroja, 26
Polígono Industrial Fin de Semana Madrid 28022 España
Teléfono: +0034 91 747 51 90
Fax: +0034 91 329 03 33

www.etesa.es



Trituradora de mandíbulas **Kleemann MC 120 PRO** para aplicaciones en canteras

El Grupo Wirtgen ha mostrado soluciones personalizadas para aplicaciones de procesamiento de materiales reciclados y canteras en la feria de la industria en Homburg/Nieder-Ofleiden, Alemania. El estreno mundial de la trituradora de mandíbulas Kleemann MC 120 PRO ha sido el centro del escenario. Tanto la trituradora de mandíbula, funcionando como parte de una combinación de máquina entrelazada que comprende adicionalmente la trituradora de cono MCO 11 PRO y la planta de cribado EVO de MS 953, y el granulador MBRG 2000 muestran su alta productividad.

Desarrollada para uso en canteras, la planta es extremadamente durable y diseñada para un alto rendimiento de hasta 650 t/h. El corazón del sistema es la trituradora de mandíbulas en sí, que ha sido especialmente diseñada para el procesamiento de roca dura. El sistema de alimentación continua ayuda a lograr una mejor utilización de la capacidad de trituradora. Regula la alimentación del material en función de su flujo. Para asegurar la selección eficaz de las multas, el MC 120 PRO se equipa de una prescreen integrada de dos pisos con una superficie de proyección extra grande.

La serie PRO de trituradoras es operada con el intuitivo concepto de control Spective. Todas las funciones y componentes de la planta se controlan a través de un panel táctil.

Al igual que la trituradora de mandíbulas MC 120 PRO, la trituradora de cono Mobicone MCO 11 PRO esta también está equipada con un potente motor diésel-eléctrico que soporta la fuente de alimentación externa. La trituradora de cono también alcanza una alta producción horaria de hasta 470 toneladas y es la combinación perfecta para el MC

120 PRO en la fase de trituración secundaria. Debido a que la unidad de accionamiento está instalada en la parte inferior de la planta, el MCO 11 PRO tiene un centro de gravedad bajo y por lo tanto una mayor estabilidad, una combinación que minimiza el ruido y la vibración. Todos los componentes de la planta son fácilmente accesibles desde el suelo o desde plataformas de dimensiones generosas para el mantenimiento y el aprovisionamiento de combustible.

El Mobiscreen MS 953 EVO de triple plataforma de clasificación de la pantalla redondea la combinación de la máquina Kleemann. Las tres máquinas interrelacionadas han hecho su aparición en Steinexpo. El MS 953 EVO es adecuado para aplicaciones de piedra natural y reciclaje en localizaciones irregulares. Se puede transportar fácilmente y configurar rápidamente para su funcionamiento. Al mismo tiempo, la planta consigue una producción muy alta, procesando hasta 500 toneladas de material por hora con su superficie de 9,5 m² en la cubierta superior.



11 PREMIOS

potencia

Grupo TPI y la revista Potencia convocan los 11º 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.premios2017.potenciahoy.es

PATROCINADOR PREMIOS MAQUINARIA

SMOPYC
2020

FERIA ZARAGOZA

PATROCINADORES PREMIOS DE OBRAS Y PROYECTOS



VÍAS TERRESTRES



DEMOLICIÓN



OBRAS URBANAS



TÚNELES

COLABORADORES



TPI
www.grupotpi.es

potencia
www.potenciahoy.es

Keestrack presenta su trituradora de mandíbulas diésel B3e



Keestrack ha presentado durante la celebración de Matexpo la trituradora de mandíbulas diésel B3e, una variante híbrida de su exitoso modelo desplegado en obras y reciclaje. En ella se conservan todas las ventajas específicas de la máquina de 30 toneladas montada sobre orugas.

Sus dimensiones de transporte extremadamente compactas, su bajo peso en el transporte y su avanzada mandíbula de 1000×600 mm de ancho han permitido a Keestrack establecer estándares superiores en los últimos años con el B3 (anteriormente Argo) entre las trituradoras de mandíbulas de 30 toneladas. Incluso los operadores de explotación más pequeños aprecian la capacidad de trituración de la máquina, que ofrece continuamente resultados de alta calidad de hasta máx. 300 t/h, gracias a los anchos de separación de 45–170 mm que se pueden ajustar hidráulicamente en cualquier momento, el sistema "non stop" patentado con protección contra sobrecarga y monitoreo de desgaste.

La B3 de Keestrack, sin patas de soporte, no tiene problemas para mantenerse al día con los trabajos en las obras de construcción y en las canteras y, gracias a las robustas pistas construidas y la excelente construcción del chasis, también puede desplegarse en superficies difíciles.

Estas características también han hecho que la máquina sea muy popular en el sector del alquiler.

El equipo tiene una trituradora similar, una pantalla primaria vibrante resistente y la impulsión de las pistas son todas impulsadas diésel-hidráulicamente, y el control hidráulico de la carga de Keestrack garantiza bajos índices de consumo del motor diésel Volvo de 160 kW nivel 4f. Con su transportador de descarga principal, transportador de descarga de pantalla primaria o magnetos de sobre banda ajustable (opcional), la electrificación parcial se refiere a aquellos componentes para los cuales el accionamiento eléctrico realiza ahorros reales de combustible pero sobre todo mejoras en los costes operativos de seguridad y mantenimiento.

Un generador de a bordo compacto y ligero de 42,5 kVA suministra la potencia, que reduce por un lado aún más la velocidad de funcionamiento del diésel (1500 rev./min), además de reducir los requisitos de enfriamiento, los riesgos de fugas y los costos de mantenimiento debido a la eliminación de motores hidráulicos y tuberías correspondientes. La tubería reducida significa que el Keestrack B3e ahora tiene 100 litros menos de líquido hidráulico. Asimismo, ofrece ahorros directos de combustible y ventajas de costes de funcionamiento al conducir una uni-

dad de cribado eléctrico conectada posteriormente (como por ejemplo, el Keestrack K2e) o un transportador de almacenamiento (carga conectada: 32 A (17,5 kW)). Con un consumo de 4 a 5 litros, la compañía sostiene que se pueden obtener beneficios inmediatos gracias a un mayor valor añadido a través de productos finales de alta calidad o una capacidad de almacenamiento claramente superior cuando son operados por un solo individuo.

En cuanto a las demandas de mayor rendimiento o los operadores con acceso a una potencia eléctrica rentable, la compañía está ofreciendo su nueva trituradora de mandíbula totalmente híbrida B4e, con un peso operativo máximo de 49 t. En este caso, un motor eléctrico de 110 kW es responsable de la conducción de la trituradora de 1100×700 mm, además un motor eléctrico de 55 kW/unidad de bomba de todos los componentes hidráulicos.

De forma similar, el Keestrack B4e puede funcionar completamente con la red eléctrica, lo que, según Keestrack, puede conseguir ahorros considerables en costes energéticos de hasta el 70%. En aplicaciones móviles en el campo, la combinación de 242 kW motor diésel y el generador de 225 kVA impulsa la máquina, lo que garantiza al operador una flexibilidad total y una alta seguridad de inversión en la reventa.

Myrsa ofrece flexibilidad para cada trabajo con el Arjes Impaktor 250



El Arjes Impaktor 250 es una trituradora de piedra versátil para contratistas, empresas de eliminación y profesionales de la demolición con requisitos moderados.

La máquina de seguimiento machaca una variedad de materiales más duros como escombros, hormigón, asfalto, piedras naturales, etc. La geometría especial del eje, el accio-

namiento asíncrono y el sistema de doble quebrantador de mandíbula con las barras de corte garantizan un producto final uniforme con elementos menos finos a altas velocidades de producción.

Además, el jurado del Concurso de Novedades Técnicas de Smopyc 2017, Salón Internacional de Maquinaria de Obras Públicas, Construcción y Minería, celebrado del 25 al 29 de abril en Feria de Zaragoza, ha otorgado el premio, en la categoría "Nuevos Desarrollos de Maquinaria", el pre-triturador de Arjes, Impaktor 250, con el premio de bronce.

Entre sus particularidades se ha destacado su flexibilidad para trabajar, gracias a sus medidas compactas y poco peso, a la adaptación de la velocidad de sus ejes y al sistema de trituración de dos pasos. Además de su función automática de reversión y cinta magnética para separar férricos. Se encuentra disponible en versión móvil y estática.



CAVEX®
Hydrocyclones



ENDURON®
Comminution
Equipment



FLOWAY® PUMPS
Vertical Turbine
Pumps



GEMEX®
Belt Tensioning
System



ISOGATE®
Slurry Valves



LINATEX®
Rubber Products



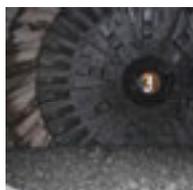
LINATEX®
Rubber Products



MULTIFLO®
Mine Dewatering
Solutions



TRIO®
Engineered Products



VULCO®
Wear Resistant Linings



WARMAN®
Centrifugal Slurry
Pumps



WEIR MINERALS
SERVICES™

Focusing on what we do best, to deliver on what matters to you most.

Did you know that Weir Minerals can cover a wide range of critical applications with a diverse range of slurry transportation and comminution equipment?

WEIR

Minerals

Weir Minerals Europe Ltd (Spain & Portugal)

Polígono Ind. Los Olivos C/Sindicalismo, 16

28906 Getafe (Madrid) - España

T + 34 91 684 56 52

spain.minerals@mail.weir - www.global.weir

Auténtico **ADN** **Scania** en la nueva gama **XT**



La presentación de la gama XT de Scania muestra un cambio de marcha superior en el sector de la construcción con soluciones pensadas a la carta y centradas en los clientes más exigentes del sector europeo de la construcción.

Texto y fotografías: Nuria López Contreras



Con sede central en Södertälje, Estocolmo, Scania ha organizado un viaje para que la prensa técnica de diferentes países pudiera comprobar y ver de primera mano la nueva flota de camiones para obra pública. Como era de esperar, la puesta en escena de la presentación de la nueva gama XT de Scania no dejó indiferente a ninguno de los asistentes que se congregaron en el Marcus Wallenberg Hall, museo y centro de visitantes de Scania situado en la provincia de Sörmland, Södertälje (Suecia).

Organizado alrededor de varias zonas, el equipo de Scania Group mostró a los periodistas todas las novedades que se encuentran en la gama XT. "Ahora estamos cambiando a una marcha superior en la construcción", explicaba Anders Lampinen, director producto de construcción de Scania Trucks. "Tenemos los productos adecuados, los servicios adecuados y las competencias adecuadas: ahora pretendemos igualar la posición en la que estamos en vehículos de larga distancia en todos los mercados. La gama Scania XT es la oferta perfecta al hacer frente a arduos desafíos y al tratar con clientes que necesitan una solución que sea fiable en todo momento y que cumpla en todas las circunstancias."

El modelo XT es compatible con todas las versiones de cabina P, G, R y S, sin importar el tipo de motor del vehículo. El núcleo de Scania XT es un parachoques de alto rendimiento y alta resistencia que sobresale 150 mm de la parte frontal de la cabina y que dota al vehículo de un aspecto robusto y resistente.

Asimismo, los clientes de Scania XT pueden escoger distintos paquetes locales de equipamiento interior y exterior, que contribuyen a optimizar la productividad, todo ello gracias al enfoque modular que ha rematado prácticamente con la llegada de la nueva generación. "El abanico del que disponemos en la actualidad es bastante amplio. Por todo ello, la libertad de elección no termina en las opciones de cabina y las configuraciones de eje. Todo vehículo XT puede equiparse con cualquier motor de nueva generación con arreglo a las necesidades y requisitos de cada trabajo", ha comentado Lampinen.

Robustez y productividad Scania

Para comprobar de primera mano el funcionamiento de los nuevos camiones XT, Scania preparó una visita a su Demo Center en Södertälje donde los allí presentes pudieron experimentar el rendimiento, confort y



manejo, entre otros aspectos, de los vehículos expuestos para la ocasión.

Además de la experiencia práctica, el equipo de Scania explicó a la prensa las diferentes características de su nueva gama XT. En este sentido, Anders Jensen, gerente técnico de consumo de energía de Scania Group, explicó las diferentes condiciones en las que trabaja el motor según el tipo de trabajo que se esté llevando a cabo en cada momento, lo que genera un consumo de combustible y producción de energía muy diferente.

Jensen insistió en la importancia de conocer las necesidades del cliente para que cada vehículo se adapte lo máximo posible a las condiciones en las que va a operar.

Para ello, Scania ofrece formación personalizada en sus centros donde cualquier conductor de un Scania, además de que el propio vehículo notifique reacciones acerca de la anticipación del conductor en materia de aceleración, frenado, etc., pueden recibir consejos sobre cómo mejorar la conducción, para hacerla más eficiente, a través de la aplicación Scania Fleet.

Una innovación a propósito de Scania Driver Services es que durante el año 2017 varios mercados han comenzado a ofrecer formación de conductores basadas en la aplicación, enfoque que también puede ser personalizado para las actividades de la construcción. La formación de conductores es un servicio arraigado en actividades de larga distancia en las que el foco se centra sobre todo en una conducción respetuosa con el medio ambiente y en la seguridad vial.

“Hemos tenido una respuesta muy buena al respecto” ha afirmado Lampinen. La conducción de un vehículo destinado a la construcción es más exigente que la de un vehículo de larga distancia en muchos sentidos. Los vehículos destinados a la construcción funcionan en varios entornos distintos, lo cual conlleva situaciones tan dispares como la conducción por autopistas o por lugares donde no hay carretera. Si a esto le añadimos factores como el proceso de carga, el vertido de la misma, la sujeción de mercancías, la conducción fuera de carretera y otros factores con posible intervención humana,

se puede dar una cuenta de cuántas facetas entran en juego en la tarea.”

Cadenas cinemáticas para todos los requisitos y aplicaciones

Hasta la fecha, se han incorporado a la nueva generación de camiones de Scania trece motores Euro 6 con potencias comprendidas entre 280 y 730 CV agrupados en tres familias de motores. Tras salir a la venta, les siguieron la mayoría de las configuraciones de eje y caja de cambios requeridas para personalizar vehículos destinados a la construcción, vehículos plenamente forestales y tractores para transporte pesado en los que el foco se centra en características como la robustez y la productividad. Sea cual sea la cadena cinemática, Scania ofrece un consumo de combustible más eficiente, ayudando así a sus clientes a plantar uno de los cimientos más importantes para lograr el mejor ahorro de explotación total en la línea de rentabilidad.

En junio Scania expuso una generación completamente nueva de motores V8 de 16 L que ofrecen una reducción del consumo de entre el 7 y el 10 %, entre otras ventajas, en función del tipo de aplicación para el que se usen. La mejora en los motores V8 es atribuible fundamentalmente a las modificaciones correspondientes que se incorporaron a los motores 13 litros Scania cuando la nueva generación de camiones de Scania fue estrenada oficialmente en otoño de 2016.

La tercera gama de motores de Scania ha sido sometida a una revisión general incorporando sólidos motores de cinco cilindros y 9 L en tres niveles de potencia. En este caso, también es posible conseguir





ahorros de combustible considerables del orden del 3 %.

Entre las nuevas características se encuentra un nuevo software de motor y una cámara de combustión reconfigurada. Un cambio importante radica en que la refrigeración del aceite está ahora controlada por termostato. Se contribuye así a un ahorro de combustible del 1 %, ya que por lo general se permite que el aceite mantenga una temperatura de funcionamiento superior. El ventilador de refrigeración va acoplado directamente al cigüeñal y el cambio a marchas superior no requiere un consumo energético intensivo.

El DC09 es un motor probado y fiable. Lleva mucho tiempo en la gama de Scania y ha sido sometido a varios cambios de generación, lo cual ha permitido que se mantenga en todo momento a la vanguardia del consumo y la manejabilidad. Dado que entrega 1700 Nm a 1050 rpm con una acumulación rápida de

par desde el ralentí, demuestra un rendimiento de primera categoría en cualquier situación, desde

aquella en que miles de vehículos de distribución portan pesadas cargas a otra en que múltiples vehículos destinados a la construcción cuentan con pesos técnicos de conjunto de alrededor de 30 toneladas y en los que se descubre que el DC09 es el tipo adecuado para este tipo de exigente funcionamiento. Sus destinatarios naturales son aquellos usuarios que precisan potencia, robustez y bajo consumo de un motor de seis cilindros, pero que por motivos como el peso no desean pasarse enteramente a un motor de dichas características.

Los actuales motores 320 y 360 biodiésel son, por tanto, los primeros en salir de la fábrica y les seguirán muchos otros motores de combustibles alternativos de Scania. Todos los motores Euro 6 diésel de Scania ya cuentan con la certificación para mezclas con hasta el 10 % de bio-

diésel en su configuración básica, sin que ello repercuta en los requisitos de mantenimiento.

Una flota competitiva

Ya en el centro de construcción de Scania, la compañía explicó a los asistentes cómo gestiona Scania su flota, así como los servicios que ofrecen al cliente. En este sentido, se ha destacado el sistema de gestión de flotas que permite conocer qué vehículo es el idóneo para el encargo. Así, el sistema busca qué camión y qué conductor pueden ir a realizar un nuevo encargo teniendo en cuenta: la distancia a la que se encuentra del mismo, el tiempo que va a tardar en llegar o el volumen de encargados que tiene cada camión. El principal objetivo es aumentar el tiempo de actividad total de la flota del cliente, a la vez que se mejora el control de costes y la predictibilidad.

Otro servicio es el de tacógrafo que permite conocer todos los datos del vehículo que recoge el equipo. Así



es más sencillo ver cuántas horas lleva de trabajo cada conductor y en qué tiempos está realizando el mismo.

Asimismo, Scania Fleet Care cuida de la flota, independientemente de las marcas o la antigüedad y se asegura de que todos los vehículos estén en perfecto estado. De esta forma, los expertos analistas realizan un seguimiento de los datos de su empresa y taller para identificar las causas de las paradas no planificadas. Además, Scania Fleet Management ha sido objeto de una ampliación con una función de seguimiento de remolques, Scania Trailer Control. Permite que las empresas de transporte accedan a datos de importancia tales como la posición y la temperatura de la zona de carga, lo cual es sumamente relevante para todo tipo de transporte refrigerado, directamente desde el portal de Scania Fleet Management.

Por otro lado, gracias a Scania One, canal comercial creado recientemente para ofertas de servicios digitales de Scania, los clientes pueden acceder a los servicios propios de Scania por medio de tabletas Android. Así, se consigue que la interacción digital con Scania sea más sencilla y genere las condiciones que favorecen la rentabilidad sostenible.

Además, en su versión de lanzamiento, Scania One contiene Scania Fleet Management, el sistema de

supervisión y análisis en tiempo real que asiste a los transportistas con, por ejemplo, la planificación de flotas proporcionando datos de posición y requisitos de mantenimiento. Entre otros ejemplos de aplicaciones figura Guide me, versión digital del manual de funcionamiento que emplea realidad aumentada para facilitar el acceso rápido del conductor a información sobre diversas funciones del vehículo, y Check before drive, lista de comprobación digital previa a la conducción e independiente de las marcas.

Cabinas serie P: versatilidad superior

Una vez presentados los modelos de cabina R y S y algunos de cabina G, se añaden modelos de cabina P. Con todas las cabinas incorporadas a la gama de Scania es posible hacer el pedido de varias alturas de techo y versiones para la nueva generación de camiones. Todo ello es posible gracias al ya mencionado sistema modular a través del cual Scania ha sido capaz de crear un número casi ilimitado de variantes de camión, adaptadas a las necesidades específicas de cada cliente.

Además, consta de seis variantes de cabina desde la CP14L con techo bajo (especialmente diseñada para proporcionar el espacio necesario encima de cabina destinado a posibilitar el avance de la carrocería) hasta la CP20H para quienes desean

cómodos interiores, una menor tara del vehículo y escaleras de acceso más bajas junto con una cabina de montaje inferior en relación con el chasis del vehículo.

El nuevo diseño de la cabina P equipada con techo bajo presenta la misma altura libre interior que la de una cabina P perteneciente a la generación anterior (que ofrece dimensiones exteriores compactas, lo cual la convierte en apta para entornos en los que la altura libre está restringida), mientras que los modelos CP17N o CP20N proporcionan una cabina cuya altura libre interior es 10 cm mayor que en las versiones anteriores. El hecho de que las nuevas cabinas Scania sean más largas se debe a que los espacios interiores se han diseñado con una mayor longitud para conseguir un espacio interior más eficiente.

Como consecuencia, los transportistas de la construcción pueden hacer frente a todo tipo de desafíos, tanto en carretera como fuera de ella.



Marc y Alex Márquez presentan la nueva gama en España

La Cantera Anía de Calatorao (Zaragoza) acogió la presentación de los nuevos camiones XT de Scania, y lo hizo con dos invitados curtidos en motores. Los hermanos Marc y Álex Márquez, pilotos de MotoGP, participaron en la presentación e incluso condujeron algunos de estos camiones, enfrentándose a algunas pruebas de habilidad que permitieron comprobar in situ algunas de las características de los nuevos vehículos.

"Hace un año en Scania me dieron la oportunidad de probar el vehículo de larga estancia, una experiencia brutal. Ahora vamos tirando al extremo, a la nueva gama XT, y me dieron la oportunidad y todo lo que tenga motor y lleve gasolina lo intentamos probar", señaló Marc en la rueda de prensa. Por su parte, Álex señaló que "Scania nos lleva el 'motorhome' a todos los circuitos de Europa. Es nuestra segunda casa, algo muy importante para nosotros". Asimismo, el pequeño de los Márquez

Marc Márquez recordaba que su padre trabajó durante muchos años en el mundo de la construcción y el campo: "Por mi padre he podido conducir camiones, excavadoras... Y lo que más me sorprende es cómo ha mejorado su comodidad en todos estos años".

Con maquinaria de Hidromek de apoyo (entre otros equipos pudo verse en acción la nueva pala cargadora HMK 640WL de la firma turca), la nueva gama de conducción de Scania tuvo su puesta de largo en la Cantera de mármol de Anía. La firma aprovechó la presencia de los pilotos en la región aragonesa de cara a la celebración del Gran Premio de Aragón.

CONSIGUE TU VERSIÓN DIGITAL



canteras
y explotaciones



www.canteras.es

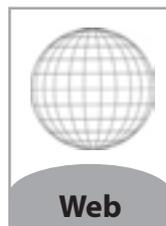
Disponible en



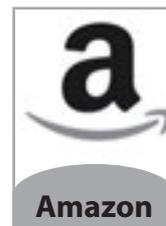
iOS



Android



Web



Amazon



Windows



Samsung

LA HERRAMIENTA IMPRESCINDIBLE DEL PROFESIONAL

Una publicación de



**Premio Editor de
Publicaciones Profesionales**

Con la tecnología de
MAGZTER
DIGITAL NEWSSTAND
TAP • READ • ENJOY

Hidromek muestra las virtudes de su pala cargadora **HMK 640WL** en España



La presentación de la gama XT de Scania muestra un cambio de marcha superior en el sector de la construcción con soluciones pensadas a la carta y centradas en los clientes más exigentes del sector europeo de la construcción.



Hidromek ha mostrado en acción su nueva pala cargadora de ruedas HMK 640WL. Su último gran lanzamiento, que ya fue mostrado en la pasada edición de Smopyc, ha mostrado ahora sus virtudes sobre el terreno, en las instalaciones de la Cantera Anía, en la localidad aragonesa de Calatorao.

Coincidiendo con la presentación de la nueva gama de camiones para la construcción XT de Scania, Hidromek prestó varios de sus equipos para realizar labores de carga durante las demostraciones. Así, los pilotos Álex y Marc Márquez, presentes en el acto del fabricante de camiones, pudieron probar la nueva pala HMK 640WL.

Actualmente, Hidromek dispone de dos equipos en pruebas en España que además está sirviendo a la compañía para incorporar últimas mejoras a la producción en base al feedback de los clientes. Stoian Markiv, presidente de Hidromek West, explica que esperan que hasta finales de año ya sean seis las palas cargadoras que estén trabajando en España.

Cerca de cumplir 40 años desde su fundación (la efeméride tendrá lugar en mayo del próximo año), Hidromek está ultimando la producción a gran escala en su nueva fábrica de Ankara de su primera pala cargadora. El objetivo en estas instalaciones, que ocuparán más de un millón de metros cuadrados, será alcanzar un ritmo de producción de una máquina cada 23 minutos.

Robustez y diseño made in Hidromek

La nueva HMK 640WL contiene todos los elementos reconocibles en

cualquier equipo fabricado por Hidromek. Robustez, productividad y diseño son los puntos fuertes de esta nueva pala cargadora; no obstante, la firma turca acumula varios galardones internacionales de prestigio por el diseño de sus máquinas, entre otros el Red Dot con el que esta HMK 640WL ha sido reconocida.

Nos encontramos ante un equipo de 26 toneladas de peso operativo y cazo de 4,2 metros cúbicos. El diseño de pala en forma de doble Z distribuye mejor la carga y mejora la visibilidad desde el puesto de conductor. Asimismo, la máquina ofrece un carga de vuelvo estática de 17.015 kg.

Como comenta Markov, "no podemos ahorrar en ningún componente. Los clientes toleran mucho menos los errores con empresas como la nuestra", por lo que la robustez y el sobredimensionamiento de los elementos claves de la

máquina están a la orden del día. Por ejemplos, los ejes, fabricados por ZF, son de una talla mayor en la parte delantera (MT-L 3115) para responder a la carga de la máquina.

El corazón del HMK 640WL es su motor MTU 1100 6R (la gama industrial de Mercedes Benz) con cilindrada de 10.7 litros y potencia de 325 cv.

La transmisión hidrodinámica, también ZF, está totalmente automatizada, con variedad de funciones y modos de trabajo. La combinación de ratios de las marchas permite que la máquina ataque el material con facilidad incluso en segunda velocidad, y que su velocidad en trayecto sea suave y con el mejor rendimiento.

La opinión de los clientes

Los responsables de Hidromek presentaron algunas conclusiones de los clientes que han podido probar la máquina a fondo. Entre sus virtudes, destacan la gran suavidad del manejo y el confort y espacio de que dispone el operador en la cabina, un clásico en la marca. El consumo de combustible, un factor de coste siempre importante, también fue destacado frente al de otros equipos similares. Nuevas tecnologías como las luces led, la doble pantalla táctil, la cámara trasera estándar y el sistema Smartlink GPS/GPRS también han sido del agrado de quienes han probado la pala cargadora.

La facilidad de mantenimiento y servicio es otro aspecto en el que el equipo de ingenieros de Hidromek ha puesto sus esfuerzos. Así, el usuario agradecerá elementos como la cabina abatible, el capó de grandes dimensiones con apertura hidráulica o el fácil acceso a elementos como los radiadores o los filtros.





Sandvik presenta novedades en una jornada con sus clientes en Galicia

El pasado mes de mayo, el distribuidor oficial de Sandvik en Galicia para aplicaciones de perforación, Pernas Técnicas Industriales, S.A., reunió a sus clientes más importantes en Ourense con el fin de presentar algunas de las novedades y gama de productos de Sandvik. El evento contó con la participación de más de 100 clientes procedentes de todos los rincones de Galicia.

Pernas Técnicas Industriales, en colaboración con Sandvik, celebró una jornada especial para mostrar al público congregado algunas de las novedades en la gama de tools de Sandvik y presentar productos tanto en aplicaciones de superficie como de interior. El enclave elegido para dicho evento se encontraba en



Juan Sanz, director general de Sandvik Española, en la entrega de los premios.

la zona de Valdegodos-Vilamartin de Valdeorras en Ourense, un espacio único perfecto para la ocasión.

La jornada comenzó con una serie de presentaciones de producto llevadas a cabo por el personal responsable de Sandvik, en sus respectivas áreas de Rock Tools, Customer Service y Perforación de superficie e interior, que suscitaron gran interés entre los asistentes.

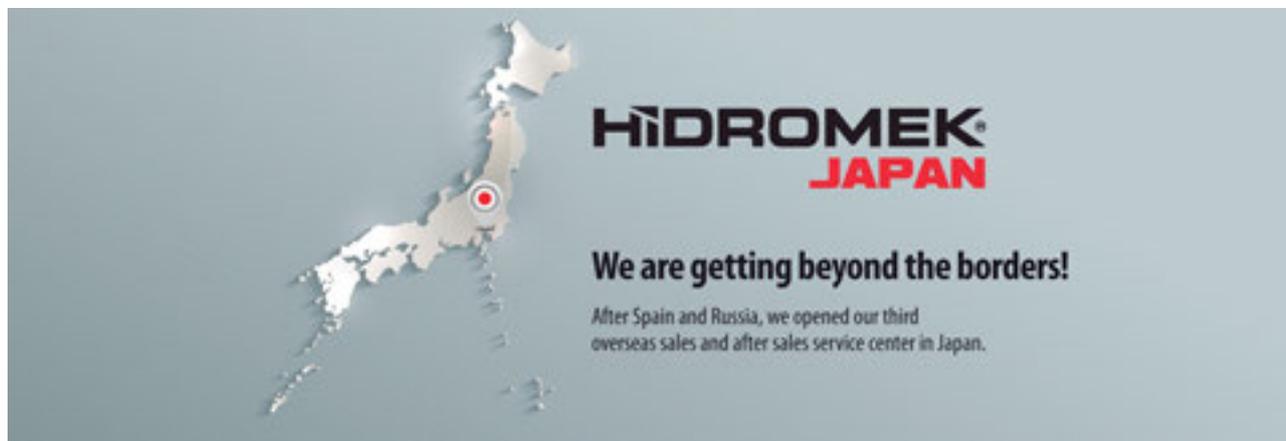
Durante el almuerzo que siguió a las presentaciones, se llevaron a cabo varios sorteos de artículos promocionales y cheques descuento de Sandvik, que los afortunados mostraron con gran satisfacción.

En palabras de Margarita Pernas, responsable de la compañía, "este tipo de eventos fortalecen sin duda la relación con los clientes ya que tienen acceso de primera mano a novedades de productos de su campo de aplicación en un ambiente distendido y más personal".

Ambas compañías quedaron plenamente satisfechas con el resultado obtenido y apuestan firmemente por este tipo de jornadas que repetirán en próximas ocasiones.



Hidromek abre en Japón su tercer centro internacional de venta y post venta



Hidromek ha fundado en Japón el centro internacional de venta y post venta, Hidromek Japón, con capital cien por cien Hidromek.

Con una exportación que llega a más de 70 países de los 5 continentes, la compañía ofrece piezas de repuesto en todo el mundo, a

través de las ventas y del servicio de post venta de la empresa Sagami-hara, en Japón. El almacén de piezas, que se instalará dentro del centro, se abrirá en agosto de 2017.

Después de haber fundado el primer centro internacional de ventas y servicios posventa de Hidro-

mek-West en Barcelona, en el año 2007, la compañía fundó un segundo centro internacional de ventas y servicios posventa en Krasnodar, Rusia, en el año 2013. Así, Hidromek Japón se convierte en el tercer centro internacional de venta y post venta que la compañía funda a nivel mundial.

Deutz abre un nuevo service center en Barcelona

Deutz AG ha adquirido las actividades comerciales del distribuidor español de Deutz Tallers Soler desde principios del mes de julio de 2017. Así seguirá operando el negocio cerca de Barcelona como uno de sus propios centros de servicio.

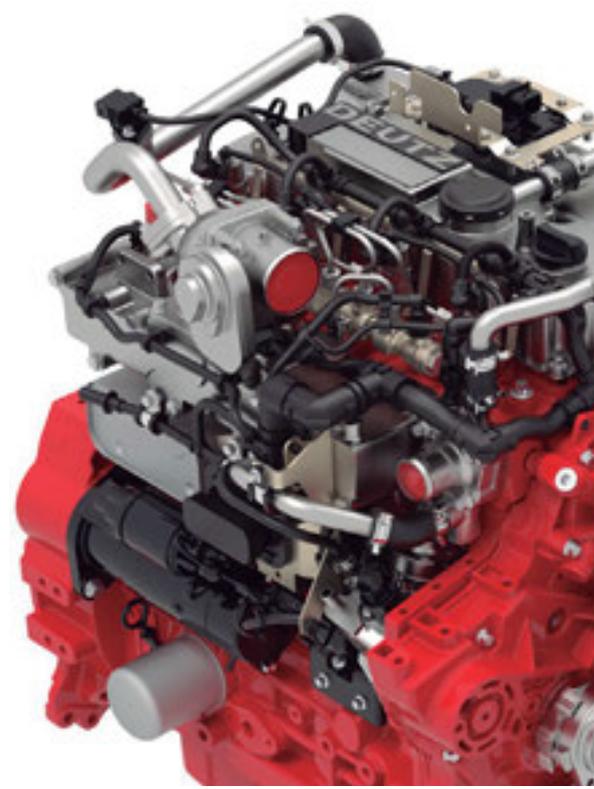
Fundada por Juli Soler en 1973, Tallers Soler ha sido un socio cercano de Deutz por más de 40 años, y uno de los mayores proveedores de piezas originales Deutz y motores de cambio Deutz en España. Como distribuidor de renombre para los motores Deutz en Cataluña, Tallers Soler ha ido formando una gran reputación en España para reparaciones meticulosas de los motores Deutz, ayudando a conservar el valor de los motores como los utilizados en la minería y maquinaria agrícola. Además, la empresa también se especializó en maquinaria con motores Deutz con el fin de expandir el negocio. A lo largo de los años, Tallers Soler ha ido construyendo una amplia y variada cartera de clientes, con unos ingresos de alrededor de 1 millón de euros al año.

“Reparé mi primer tractor Deutz cuando tenía sólo 15 años y he trabajado muy de cerca con Deutz durante los 67 años que han transcurrido desde entonces. Estoy muy orgulloso de eso, y estoy encantado de que nuestro trabajo sea llevado a cabo por Deutz”, ha afirmado Juli Soler.

El nuevo centro de servicio en Barcelona permite a Deutz expandir sus ventas y su servicio de networking en España, donde la compañía tiene ya un centro en Madrid con veintidós contratistas. “Estamos encantados de poder ampliar nuestra presencia en España con el nuevo centro de servicio de Deutz en Barcelona y así acercarnos aún más a nuestros clientes”, ha explicado Georg Diderich, vicepresidente senior de ventas y servicios EMEA de Deutz AG.

El servicio posventa de la empresa ofrece un soporte completo para todos los productos Deutz durante toda su vida útil. Más de 800 socios de servicio Deutz están disponibles para clientes en 130 países, en doce centros logísticos en Alemania, Esta-

dos Unidos, África y Asia tienen más de 40.000 piezas originales en almacén para asegurar una amplia oferta global.



Volvo CE culmina la venta de su concesionario en Gran Bretaña



Después de un período de consulta de los empleados, Volvo Construction Equipment ha concluido la venta de su concesionario de Volvo Construction Equipment GB al distribuidor SMT, a través de su filial recientemente establecida, Services Machinery & Trucks Ltd.

Volvo Construction Equipment ha completado la desinversión de su concesionario británico a SMT. El acuerdo anunciado anteriormente, y firmado el 4 de julio, fue seguido por un período de consulta de los empleados, y entró en vigor el 31 de agosto. La venta incluye los derechos de distribución de las máquinas de equipos de construcción de

marca Volvo, recambios y postventa en Gran Bretaña, así como la sede de Gran Bretaña en Duxford, Cambridgeshire, sus operaciones en todo el país, la mayoría de los activos y la transferencia de todos los empleados. La estructura de gestión existente se mantiene.

SMT es ya un socio de distribución de Volvo Group, distribuidor de productos y servicios de Volvo CE en Holanda, Bélgica y Luxemburgo, así como 18 países africanos, entre ellos Argelia, Marruecos y Nigeria. Como parte del grupo SDA Holding, SMT tenía ingresos en 2016 superiores a 350 millones de euros y es socio de distribución de otras compañías del Grupo Volvo.

La empresa pakistaní Pioneer Cement encarga cuatro molinos a Loesche



Loesche va a contribuir con cuatro molinos verticales de rodillos a la nueva línea de producción de la fábrica de cemento pakistaní Pioneer Cement Ltd. Con la creación de la nueva línea de cementos, Pioneer Cement aumentará su capacidad de producción en alrededor 8000 t/día en la fábrica de Chenki (distrito de Khushab), en el centro de la provincia de Punjab.

Un potente molino de Loesche entra en acción para conseguir triturar 630 t/h de materia prima de ce-

mento. Además añade dos molinos de cemento para ladrillo, cada uno con capacidad de procesamiento de 235 t/h. El separador LDC, que se usa en la planta y se ajusta al molino de Loesche, asegura una finura adecuada. Se produce una reducción considerable del consumo de energía y con ello de los gastos operativos, gracias al rectificador de torsión patentado y a un curso del flujo perfeccionado.

El despolvado eficiente de la materia prima del molino se consigue a través de los dos sistemas Hurriclon de Atec, la filial de Loesche. Ventajas: La tecnología Hurriclon se encarga de reducir crucialmente el consumo energético total de la planta, gracias a la poca pérdida de presión y el alto rendimiento de eliminación de polvo. Además se produce un ahorro en construcciones de acero y en montaje, ya que el peso se ha reducido significativamente en comparación con la tecnología de ciclón convencional.

La entrega se producirá en oto-

ño de 2018 e incluirá, además, un molino de carbón con capacidad de rendimiento de 60 t/h, que viene equipado con el eficaz separador dinámico de la serie LSKS (Separador cesta de varillas Loesche)

El constructor de la nueva planta y contratista de Loesche en el proyecto es la empresa china Chengdu Design & Research Institute, que pertenece a la prestigiosa compañía Sinoma International Engineering Co., Ltd., especializada en la planificación de fábricas de cemento; y que ya antes había colaborado exitosamente con Loesche en diversos proyectos.

Con este proyecto se aumenta el número de molinos de la compañía en Pakistán a 32, lo que consolida la buena reputación de la empresa en este país.

La presencia internacional de la empresa no termina aquí, ya que recientemente ha llegado a un acuerdo con la empresa Siam City Cement Ltd. (Lanka) para la entrega de una planta de molienda CCG, que se utilizará en la zona portuaria de Galle, en el extremo sur de Sri Lanka, como consecuencia de la ampliación de la planta de cemento Ruhunu.

El plazo previsto de entrega a la fábrica de cemento de Ruhunu es de ocho meses, para que así la planta de molienda esté lista para funcionar a partir de junio de 2018.

Matsa entrega agendas en los colegios para acercar la minería a los más jóvenes



Matsa ha realizado un acto de entrega de las Agendas Mineras para el curso 2017-2018 en el colegio Divino Salvador

de Cortegana. Los niños de 5º y 6º curso de primaria han sido los destinatarios de este material escolar que incluye

contenido educativo para conocer más a fondo y de forma divertida la minería

Durante los próximos días la compañía entregará las agendas en otros siete centros del entorno. Durante el acto, los escolares han recibido información sobre la actividad minera que desarrolla Matsa en la comarca, sus minas en operación y la forma en la que se extrae y procesa el mineral.

Además, de forma distendida y participativa, los niños han podido conocer aspectos como los múltiples usos de los minerales en la vida diaria, el respeto por el medio ambiente y la seguridad de la minería moderna, así como su contribución al desarrollo socioeconómico de la zona. Por último, los niños han recibido consejos para ahorrar energía y fomentar una actitud responsable hacia la naturaleza.

Palfinger, presente en la Supercopa de España de Balónmano de la mano de Hidromayoral



Hidromayoral, empresa líder en la venta, reparación y postventa de la marca Palfinger para la provincia de Ciudad Real, se suma a la lista de patrocinadores y colaboradores del Balonmano Alarcos para lograr que su primer equipo, el Vestas Balonmano Alarcos Ciudad Real, llegue a lo más alto y consiga el ansiado ascenso a liga Asobal.

Así ha tenido lugar, en el Quijote Arena, la celebración de la Supercopa de España de Balonmano, día especialmente importante para el balonmano ciudadrealeño. Además, se ha oficializado el acuerdo de colaboración por el cual Hidromayoral une su nombre al del equipo capitalino de Ciudad Real con la única idea de ayudar a que logre sus objetivos deportivos.

Hidromayoral es una empresa con más de 20 años de experiencia que ofrece un servicio integral para toda la provincia en cuanto a venta, reparación y postventa de la marca Palfinger. José Ángel Mayoral, gran amante del balonmano, justificaba la colaboración con el Balonmano Alarcos afirmando que "esta provincia se merece un equipo en Asobal".

FERIAS



MMH Sevilla 2017

Salón Internacional de Minería Metálica

Fecha: del 17 al 19 de octubre de 2017

Localización: Palacio de Exposiciones y Congresos de Sevilla (FIBES)

www.mmhseville.com

Camipa 2017

Expo Minera Internacional Centroamérica y el Caribe 2017

Fecha: del 15 al 17 de noviembre de 2017

Localización: Centro de Convenciones Vasco Núñez de Balboa, Panamá

www.expominera2018.com

Bauma Conexpo África

Feria de minería y construcción

Fecha: del 13 al 16 de marzo

Localización Johannesburgo, Sudáfrica

www.bcafrica.com

Intermat 2018

Salón internacional de construcción e infraestructuras

Fecha: del 23 al 28 de abril de 2018

Localización: Paris Nord Villepinte, Francia

www.paris-en.intermatconstruction.com

Expomin 2018

XV Exhibición y congreso mundial para la minería latinoamericana

Fecha: del 23 al 27 de abril

Localización: Centro de Convenciones Espacio Riesco de Santiago (Chile)

www.expomin.cl

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

CASA ANDREEA

ARROCES Y MARISCOS

Mucho más que un arroz



Calle Padre Claret, 10
Tel: 915458069



SE VENDE

CANTERA DE GRAUWACAS A 10KM DE HUELVA ESTANDO AL DIA EN TODOS LOS PERMISOS INCLUIDA LA A.A.U.



MAS INFORMACION LLAMANDO AL:

954 990 966

O POR EMAIL:

diegomoya@telefonica.net

PREMIOS

potencia

Máxima **visibilidad** para el **producto** y la **marca**



Participa
Es gratis

 **TPI** | Grupo

Consúltenos sin compromiso
teléfono 913396730
info@grupotpi.com
www.grupotpi.es



CINTASA

Diseñamos y fabricamos:

- Transportadores de banda
- Elevadores de banda
- Elevadores de cangilones
- Alimentadores

Ofrecemos los servicios de:

- Ingeniería
- Montaje
- Mantenimiento
- Post Venta

MÁXIMA EXPERIENCIA **TRANSPORTANDO SOLUCIONES**



Ctra. N-232, km. 252a • 50180 Utebo (Zaragoza) • Tel. 976 770 656 • Fax. 976 787 341 • cintasa@cintasa.com • www.cintasa.com

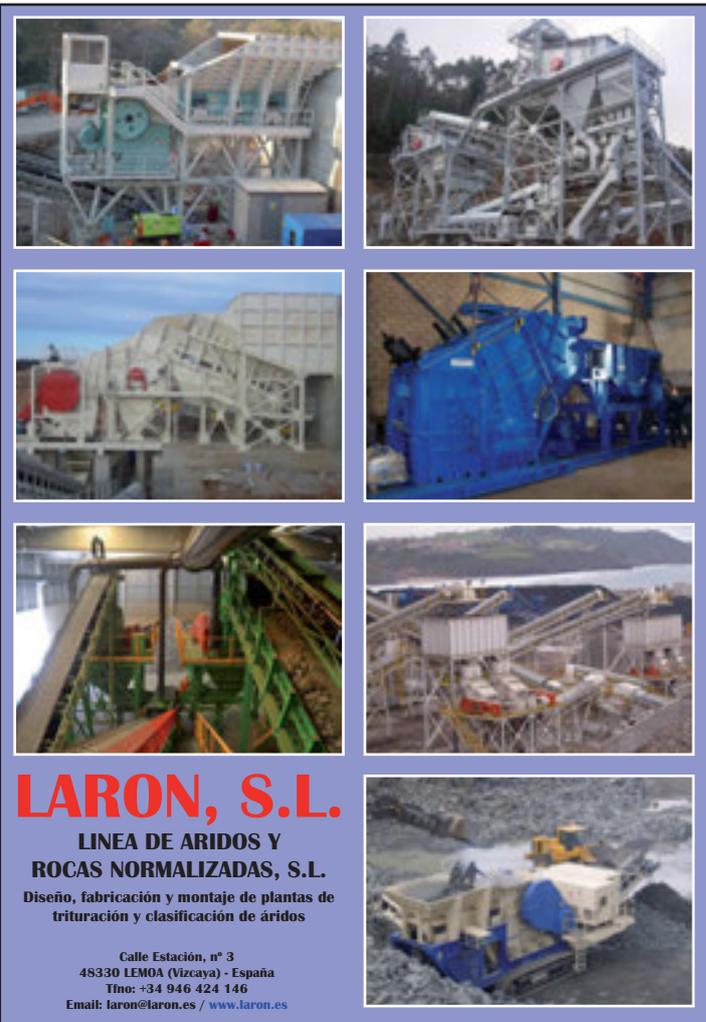
canteras

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

CRASDEM-CL
 CEMENTO EXPANSIVO

20 años FERRICK DO FOR **Kayati**

DESLOMITE DE CARRETERAS DESLOMITE DE ACEROS DE ACIL

DESLOMITE DE TRENES FERROVIARIOS DESLOMITE EN LAS MINAS

**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 Baños
 01300 ANCLAB DE LA OCA (ÁLAVA)
 Tlf: 945 135 626 - Fax: 945 135 502
 luyati@luyati.com - http://www.luyati.com



mobydick **FRUTIGER**

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

KalAIR
 Industrial Filtration

CAPTADORES Y SISTEMAS DE SUPRESIÓN DE POLVO

Nuestros filtros son la elección de salas blancas y quirófanos: Piensa en todo lo que podemos hacer en otro tipo de entornos

Es un producto de:
FILTROS CARTES
 Especialistas para su negocio

Madrid · Barcelona · Sevilla · A Coruña · industria@filtroscartes.com · 902 300 360 · www.filtroscartes.es

ANUNCIANTES

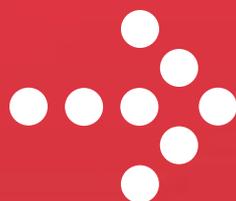
Aldair	49
Ascendum	4
Cintasa	48
EPC Groupe	Interior de portada
Etesa	29
Exposolidos	Interior de contraportada
Intermat	27
Kayati	49
La Parrilla de Juan Adan	47
Laron	49
Maxam	Contraportada
MMH Sevilla 23	
Mobydick	49
Northgate	25
Nuba	19
Thyssenkrupp	Portada
Weir Minerals 13	

www.profesionaleshoy.es



 **TPI** | Grupo
www.grupotpi.es

El único portal profesional actualizado 24x7x365



**SALÓN INTERNACIONAL DE LA TECNOLOGÍA Y
EL PROCESAMIENTO DE SÓLIDOS**

INTERNATIONAL EXHIBITION FOR THE TECHNOLOGY
AND PROCESSING OF SOLIDS

EXPOSOLIDOS

12 -14 /02/2019

2019

LA FARGA DE L´HOSPITALET BARCELONA | SPAIN

Organizado por / Organizaed by



WWW.EXPOSOLIDOS.COM



MAXAM

Beyond Performance

AVANZAMOS CONTIGO

Seguimos a tu lado. El **equipo de MAXAM** siempre estará contigo, altamente cualificado y preparado para ofrecerte **soluciones técnicas** e innovadoras con productos y servicios que se adecúan a tus necesidades.

Ofrecemos una **respuesta segura** y puntual a través de nuestra amplia **red de distribución**, con el respaldo de nuestras fábricas en España, siempre preparadas para ayudarte a **avanzar**.

Crecer y mejorar juntos cada día, éste es **nuestro compromiso**.



maxam.net