

máquinas de **DERRIBO** records

Revista Profesional de Maquinaria para
Deconstrucción y Valorización de Residuos

Número 28, Enero-Febrero-Marzo de 2017. PVP: 5 €

www.maquinasdederribo.es

ESPECIAL SMOPYC

2017

Vuelve la gran cita
del sector

Entrevista con
Stoian Markov

SMOPYC

2017



FERIAS

DDR Expo 2017

OPINIÓN

OSA Demolition
Equipment

Los grandes retos
del gestor de
residuos en 2017

DOSSIER

Novedades en
martillos hidráulicos

EMPRESAS

CHR Maquinaria,
una nueva vida para
las máquinas

OSA
DEMOLITION EQUIPMENT
TRABAJAMOS MÁS

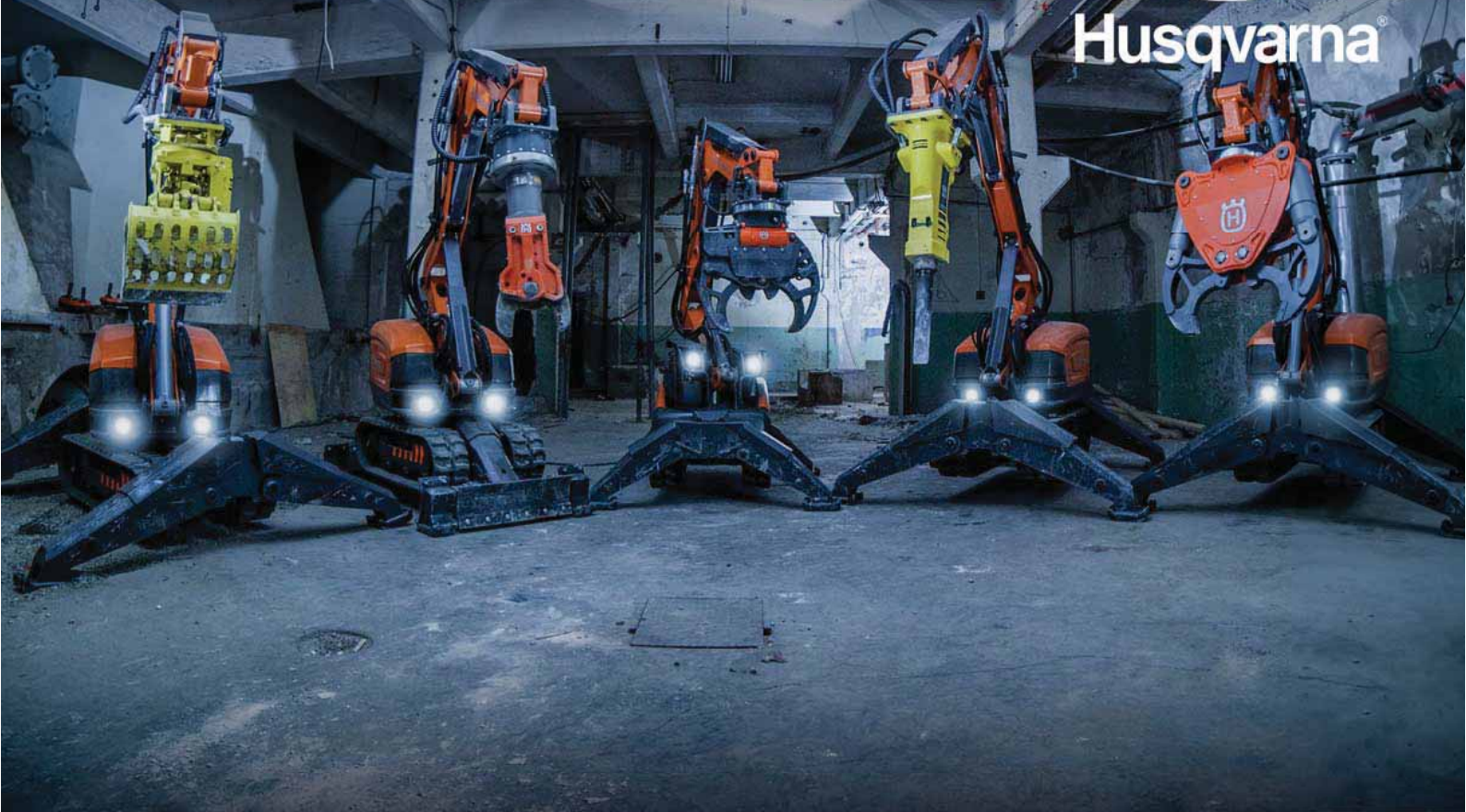
**ADVANCED DEMOLITION
SYSTEMS**


MADE IN ITALY

+34.722.672.772
info@osaequipment.com
OSAEQUIPMENT.COM



Husqvarna®



El mejor compañero de trabajo.

Su mejor compañero de trabajo es aquel en el que siempre se puede confiar, sin importarle que trabajo estás haciendo. Usted sabe lo que queremos decir si tiene la suerte de ser el operador de un robot de demolición de la serie Husqvarna DXR. Estas poderosas máquinas son tan compactas, ágiles y ligeras que pueden subir escaleras, trasladarse a través de huecos estrechos para realizar trabajos peligrosos de manera precisa y eficiente, mientras que usted está operando con el control remoto inalámbrico en la distancia.

Los Husqvarna DXR están disponibles en cinco tamaños, desde 15 kW / 985 kg a 22 kW / 2020 kg. Están acompañados por una amplia gama de herramientas de gran potencia y accesorios para romper, triturar, cortar, demoler y hacer excavación suave. Para obtener más información, visite nuestra página web o contacte ya con su representante Husqvarna!



TRITURADORES
DCR 300
DCR 100



PINZAS MULTISUSOS
MG 200
MG 100



CAZOS
Wide, standard, narrow



CORTADORES DE ACERO
DSS 200



MARTILLOS
SB 302
SB 202
SB 152

HUSQVARNA CONSTRUCTION PRODUCTS

www.husqvarnacp.es

C/ de Rivas, nº10, 28052, Madrid - Teléfono: +34 913 71 66 00 Fax: +34 913 71 66 01

© 2014 Husqvarna AB (publ). All rights reserved. Husqvarna and other product and feature marks are trademarks of Husqvarna AB (publ).



32 SMOPYC 2017

Vuelve la gran cita del sector



EDITORIAL

Gracias y a seguir creciendo 05

ACTUALIDAD

Llega DDR Expo 2017, la gran cita europea del sector 06

NOVEDADES

Robots compactos de alto rendimiento para demolición segura 08

OPINION

Entrevista con Mauricio Álvarez, director general para España y Portugal de OSA Demolition Equipment 12

Los grandes retos del gestor de residuos en 2017 16

DOSSIER

Novedades en martillos hidráulicos 18

ESPECIAL SMOPYC 2017

La gran feria del sector vuelve con fuerzas renovadas 34

Entrevista con Stoian Markov, presidente del Comité Organizador 38

44 EMPRESAS

CHR Maquinaria:
una segunda vida
para las máquinas





POTENTES, RÁPIDAS Y RENTABLES

Nuestras mordazas, pulverizadores, bivalvas multifunción, cizallas, cucharas trituradoras e imanes ofrecen una gran combinación de fuerzas de corte elevadas y constantes, ciclos de tiempo cortos y una alta disponibilidad, esto es lo que llamamos "Sustainable Productivity"

www.atlascopco.es



Sustainable Productivity

Atlas Copco

Muchas gracias y a **seguir creciendo**

Con la edición de este número de Máquinas de Derribo y RCD Marzo 2017, cerraré mi etapa como director de esta publicación, editada por el Grupo TPI, de la que me he encargado de editar mes a mes, ya que paso a otra etapa de mi vida como es la jubilación.

Después de más de 40 años ejerciendo mi profesión de periodista dentro de la prensa especializada en diferentes sectores de actividad empresarial, ha llegado el momento de dejar esta maravillosa profesión y buscar otras alternativas que ocupen mi tiempo de ocio.

En lo que se refiere a este grupo editorial, TPI, donde he pasado mis últimos nueve años de actividad, he de decir que adquiriré un reto muy importante, pues no en vano se trata, a través de sus distintas cabeceras (Potencia, Canteras y Explotaciones, Allrental y Máquinas de Derribo y RCD) de la referencia en el sector de equipamiento de obras públicas, construcción, infraestructuras, minería, alquiler de bienes de equipo y demolición y reciclaje, y donde he tenido la fortuna de recibir todo tipo de satisfacciones, especialmente gracias

al apoyo de nuestro público lector, además de comprobar y compartir tanto los logros y vicisitudes por los que ha pasado el sector en los últimos años.

Un sector que, desde 2009 a 2014, ha vivido un situación de mercado dantesca por la caída de la venta de maquinaria en más de un 94%, donde muchas empresas proveedoras de equipamiento se vieron obligadas a cerrar sus puertas y, las que no lo hicieron, tuvieron que realizar recortes en todos los departamentos. La falta de inversiones en infraestructuras por parte de las Administraciones ha provocado un descenso continuado en la venta de equipamiento. Y qué decir del sector de la demolición y el reciclaje tras la explosión de la burbuja inmobiliaria...

Estos dos últimos años, 2015 y 2016, la venta de maquinaria ha crecido un poco, pero todavía muy lejos de la cifra de venta de equipos necesaria en el mercado español que puede situarse entre 9.000 y 12.000 unidades. Es de esperar que esta nueva edición de Smopyc en Zaragoza ofrezca el impulso necesario para la recuperación del mercado.

A pesar de esta situación, GRUPO TPI ha seguido su camino y compromiso de informar a estos sectores de actividad empresarial, además de realizar numerosas propuestas para la revitalización del sector a través de Jornadas, Foros y, por supuesto, nuestros conocidos Premios Potencia de Maquinaria y de Obras y Proyectos que se han convertido en un referente en el sector.

No quisiera despedirme sin mi agradecimiento a los máximos responsables de las compañías proveedoras, a las asociaciones sectoriales relacionadas con esta publicación, con AEDED al frente, por el trato profesional y humano que me dispensaron en estos años. De igual modo, agradecer a las compañías que, a pesar de la crisis, eligieron nuestra publicación para promocionar su equipos e imagen corporativa. Muchas gracias.

Y, por supuesto, a mi equipo, José Luis Henríquez, Ángel Luis Lara y Lucas Manuel Varas, quienes, sin su colaboración, nada de esto hubiera sido posible.

Dejo en manos en este último la dirección de esta revista que, sin lugar a dudas, seguirá en esta senda de crecimiento de la publicación e incluso, la mejorará.

Muchas, muchas gracias a todos y les deseo lo mejor tanto a nivel profesional como personal y..., a seguir creciendo.

Fernando del Hoyo
director del Área de Infraestructuras
de Grupo TPI



Consejero Delegado
JOSÉ MANUEL GALDÓN

Director General Comercial
David Rodríguez

Director de Información
José Luis Henríquez

Director Fernando del Hoyo
fdelhoyo@grupotpi.es
Avda. Manoteras, 26, 3ª planta.
28050 Madrid. Teléfono: 91 339 68 98
Fax: 91 339 60 96

Redactor Jefe: Lucas Varas

Delegación Barcelona
Constança, 5 08029 Barcelona
Teléfono: 93 494 88 44. Fax: 93 419 60 94

Distribución Servicios Postales
TGIES

Publicidad
Ángel Luis Lara Ahijón
angel.lara@grupotpi.es
Teléfono: +34 91 339 8699
Fax: +34 91 339 6369
Móvil: +34 618 732 312

Redacción y Colaboradores
J. L. Henríquez, Lucas Varas, Nuria López Contreras.

Diseño Gráfico y Realización
Juan Bautista Pizzarelli
Teléfono: 686 597 000

Suscripciones y Distribución
Marta Jiménez
marta.jimenez@grupotpi.es
Teléfono: 91 339 67 30

Impresión
Impresos y Revistas, S.L.
Depósito Legal: M-8856-2011
Precio ejemplar: 11 euros

www.maquinasdederribo.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.

TPI Grupo
www.grupotpi.es
Premio Editor de Publicaciones Profesionales 2012



LOESCHE INTRODUCE CINCO MOLINOS VERTICALES DE RODILLOS EN ARGELIA

Loesche ha conseguido vender cinco molinos verticales de rodillos de gran tamaño para el emergente mercado de cemento de Argelia. El sector de la construcción argelino es considerado el impulsor de la creciente demanda de cemento que, en el país norteafricano, asciende actualmente a los 24,5 millones de toneladas anuales. Esta demanda no queda satisfecha con la producción actual anual de alrededor de 19,5 millones de toneladas. Esta es una de las razones por las cuales en el país han arrancado recientemente varios proyectos de grandes dimensiones relacionados con el cemento.

Loesche aportará dos molinos para material de crudo para cemento y tres molinos para clínker de cemento destinados a la fábrica de cemento del productor argelino Sarl Biskria Ciment in Biskra, situado a 300 km al sureste de la capital, Argel. Con estos molinos, que cuentan con una

capacidad de procesamiento de 500 t/h respectivamente, el material de crudo para cemento podrá molerse hasta una finura del 12% de residuos de cribado con 90 μm y el clínker de cemento hasta una finura de 3.400 Blaine con una capacidad de 305 t/h.

Ya se han suministrado los tres nuevos molinos para clínker de cemento, y la puesta en marcha está prevista para otoño del año 2017.



El contratista seleccionado para este proyecto ha sido la empresa china de Pekín, CBMI Construction con la que Loesche lleva colaborando con éxito en este sector desde hace años. Argelia no solo es un mercado estratégico importante en el área mediterránea para SARL Biskria Ciment. Con la ampliación de sus capacidades de producción, la empresa aspira a conseguir ventajas competitivas a nivel nacional e internacional y a reforzar el desarrollo socioeconómico del país, atendiendo al mercado nacional con productos locales y consiguiendo así un suministro estable con materiales de alta calidad a precios asequibles. Con la puesta en marcha de la nueva línea de producción de cemento, se espera que, a lo largo de 2017, el volumen de producción aumente notablemente en el mercado argelino, contribuyendo de este modo a reducir la importación de cemento.

METSO Y CDE COLABORAN PARA EL MERCADO DE ARENA MANUFACTURADA EN LA INDIA

Metso y CDE Asia Limited han acordado en la cooperación de comercialización proporcionar soluciones de arena de fabricación integral a los clientes en la India. Por un lado, Metso va a aportar su tecnología de trituración y cribado, y CDE Asia va a suministrar el equipo de clasificación en húmedo requerido en el proceso de producción de arena fabricada.

El acuerdo coincide con la estrategia de Metso de reforzar sus capacidades ampliando su cartera en cooperación con socios fuertes de todo el mundo, como CDE, y ofrecer soluciones completas de alta calidad para un segmento importante como la arena manufacturada.

“Como proveedor líder de equipos y servicios para las industrias de minería y agregados, siempre nos proponemos ofrecer las mejores soluciones a nuestros clientes que no sólo son cualitativos y efi-



cientes en términos de rentabilidad, sino también sostenibles. Este nuevo acuerdo de cooperación de marketing permite a los clientes adquirir todo el proceso fácilmente y al mismo tiempo constituye una buena plataforma para el crecimiento futuro de Metso y CDE Asia en India”, ha afirmado Kamal Pahuja, vicepresidente de minería y agregados de Metso India.

En ésta línea, Manish Bhartia, director gerente de CDE Asia

ha comentado que “el acuerdo de cooperación con Metso presenta nuevas oportunidades para ambas organizaciones y ha sido bien recibido por los clientes”. Además, “la combinación de las tecnologías sostenibles de Metso y CDE Asia produce arena formada, lavada y graduada, ayudando a reemplazar la arena natural, que se está convirtiendo rápidamente en Escasa y costosa. Esta colaboración beneficiará a los fabricantes de arena pro-

porcionando la mejor calidad de arena graduada y las operaciones sostenibles mediante la reutilización de hasta el 95% del agua utilizada. Utilizando normalmente multas de trituradora de bajo valor para la producción de arena, podemos extender la vida de los recursos naturales y también agregar un enorme valor comercial a la empresa de nuestros clientes”, ha explicado Manish Bhartia.

El acuerdo de cooperación entre Metso y CDE Asia se limita a la comercialización y desarrollo de ofertas comunes para el mercado de la arena manufacturada mediante la puesta en común de la experiencia y los conocimientos de las empresas. Ambas partes negocian y firman los términos de los contratos de forma independiente con los clientes finales, representando únicamente a sus respectivas empresas.

ROLLS-ROYCE CONSIGUE UN CONTRATO DE SERVICIO PARA MOTORES MTU EN LA MINA LUMWANA

Rolls-Royce ha firmado un contrato de servicio de 13 años con el operador de la mina canadiense Barrick Gold Corporation. El acuerdo cubre el mantenimiento regular de los treinta motores de la serie 4000 de MTU en operación, en camiones volquetes Hitachi en la mina de cobre Lumwana en Zambia. Para garantizar un servicio rápido y sin problemas, más de diez empleados MTU estarán ubicados directamente en la mina. La marca MTU es parte de Rolls-Royce Power Systems.

Dan Gray, gerente de mantenimiento para Barrick Gold Corporation en Lumwana, ha dicho: "Las operaciones mineras son un negocio duro, para nosotros y para los motores. Por ello, optamos por la fiabilidad del servicio prestado por MTU". Además, Bernd



Krüper, vicepresidente industrial negocios en MTU, ha añadido: "Estamos encantados de que Barrick Gold Corporation haya demostrado la confianza

a largo plazo en nosotros en muchas partes del mundo y esperamos poder desarrollar, aún más, nuestra asociación en Zambia. Nuestros motores

serie 4000 de 16 cilindros serán reparados después de cada 500 horas de operación y más de diez de nuestros técnicos de servicio se encontrarán en la mina para asegurar se realice de tal forma".

La mina de cobre Lumwana se encuentra en Zambia, una de las regiones más ricas en cobre del mundo. Los sulfuros extraídos en el sitio se procesan en una planta de flotación convencional para producir concentrado de cobre para su fundición. En 2016 solo, la mina Lumwana produjo 271 millones de libras de cobre. Barrick Gold Corporation espera que la producción alcance entre 250 y 275 millones de libras en el año 2017.

Además, MTU también proporciona la potencia motriz y las instalaciones de servicio necesarias en otras minas en Zambia.

MAXAM, NUEVO MIEMBRO DE AMINER

Maxam se ha incorporado a Aminer, Asociación de Empresas Investigadoras, Extractoras, Transformadoras Minero-Metalúrgicas, Auxiliares y de Servicios, plataforma para el desarrollo de la minería metálica en Andalucía. Su objetivo es impulsar el sector minero-metalúrgico, una actividad que por sus características y proyección de futuro juega un importante papel estratégico en el desarrollo socioeconómico de la región.

La minería metálica es una actividad que dinamiza la economía andaluza, ya que, según cifras de Aminer, la facturación anual de sus miembros ronda los 1.000 millones de euros. En términos de empleo, el sector es un gran revulsivo en Andalucía, ya que actualmente la industria minera emplea de manera directa a 3.500 trabajadores, que ascenderían a 5.000 con los actuales proyectos en trámite y a 7.000 en determinadas fases de ejecución de infraestructuras. A ellos hay que sumar los 15.000 empleos indirectos, que podrían llegar a los 20.000 de la mano de los proyectos pendientes.

"El auge que está viviendo la minería metálica en Andalucía supone una gran oportunidad de progreso económico y social para esta Comunidad Autónoma. Ser miembro de Aminer nos permite formar parte de ello y colaborar para que esa posibilidad se convierta en una realidad, aportando todo nuestro conocimiento y experiencia. Maxam está presente en Andalucía y contribuyendo a su actividad minera desde hace más de 100 años", afirma Antonio Milagre, general manager de Maxam Terra Solutions en España.

SACYR INDUSTRIAL FIRMA EL CONTRATO DE UNA NUEVA PLANTA DE CEMENTO EN BOLIVIA

Sacyr Industrial lidera el consorcio que se ha adjudicado el contrato principal para la nueva planta cementera de Potosí, en Bolivia, firmado con el Sedem (Servicio de Desarrollo de las Empresas Públicas Productivas) para Ecebbol (Empresa Pública Productiva Cementos de Bolivia). Este contrato EPC por importe de 241 millones de dólares es el segundo de éstas características en Bolivia, tras la adjudicación de la cementera de Oruro en 2015, y el tercero en Sudamérica tras la adjudicación el año pasado de la línea de Riobamba, en Ecuador. El contrato incluye el diseño "greenfield", construcción, montaje y puesta en marcha de una nueva línea de clínker con una capacidad de 3.000 toneladas por día y la línea de cemento para producir hasta 1,3 millones de toneladas de cemento al año.

El proceso de fabricación de clínker requerido es el proceso por vía seca, por lo que la planta va a contar con las siguientes unidades de proceso principales: trituración primaria, parque de prehomogeneización, molino vertical de crudo, silo de crudo, torre de precalcinación en cinco etapas, horno rotatorio, enfriador de parrillas, almacén de clínker, molino de cemento, silo de cemento y línea de ensacado y paletizado de cemento.



ROBOTS COMPACTOS DE ALTO RENDIMIENTO PARA DEMOLICIÓN segura

El robot de demolición Husqvarna con mando a distancia; de alta potencia, bajo peso y diseño funcional es la máquina de demolición más moderna del mercado. Es la elección óptima para los usuarios que buscan una máquina potente y de fácil maniobra, estable y con largo alcance. Las máquinas DXR tienen un moderno y práctico mando a distancia con exclusiva facilidad de uso y diseño ergonómico exclusivo. Todo ello combinado con nuestra experiencia, conocimientos y presencia global le ga-



rantizan alta accesibilidad con servicio y soporte idóneos.

GAMA DE PRODUCTOS

La gama de robots Husqvarna para demolición comprende cinco modelos básicos, desde 15 kW DXR 140 con rotación de brazo de 360°+ hasta el 22 kW DXR 310 con brazo telescópico. Y pesan desde 995 kg hasta 2020 kg. Con los paquetes de funciones la gama DXR está disponible en 17 variantes. Para lograr máxima productividad elija la configuración óptima para su tipo de trabajo

● COMPACTA (1)

La poca anchura de la máquina le permite pasar por aberturas de puertas estándar. Su pequeño porte permite una buena visibilidad durante el trabajo, con mayor eficacia y seguridad bajando además el centro de gravedad. Los soportes tienen extensión extra para mayor estabilidad y carga de trabajo.



ES LA ELECCIÓN ÓPTIMA PARA
LOS USUARIOS QUE BUSCAN
UNA MÁQUINA POTENTE Y DE
FÁCIL MANIOBRA, ESTABLE Y CON
LARGO ALCANCE.

 **TOMRA**
SORTING SOLUTIONS | RECYCLING

LA MEJOR OPCIÓN

Potente. Precisa. Rentable. En TOMRA Sorting sabemos lo que significa obtener el máximo rendimiento de una inversión. Nuestro saber hacer, nuestra más que probada tecnología de clasificación basada en sensores y nuestro servicio post venta integral optimiza los resultados de nuestros clientes. Porque mereces lo mejor.

www.tomra.com/recycling



Kit de drenaje.

Kit de reducción de polvo.



● **ÁGIL (2)**

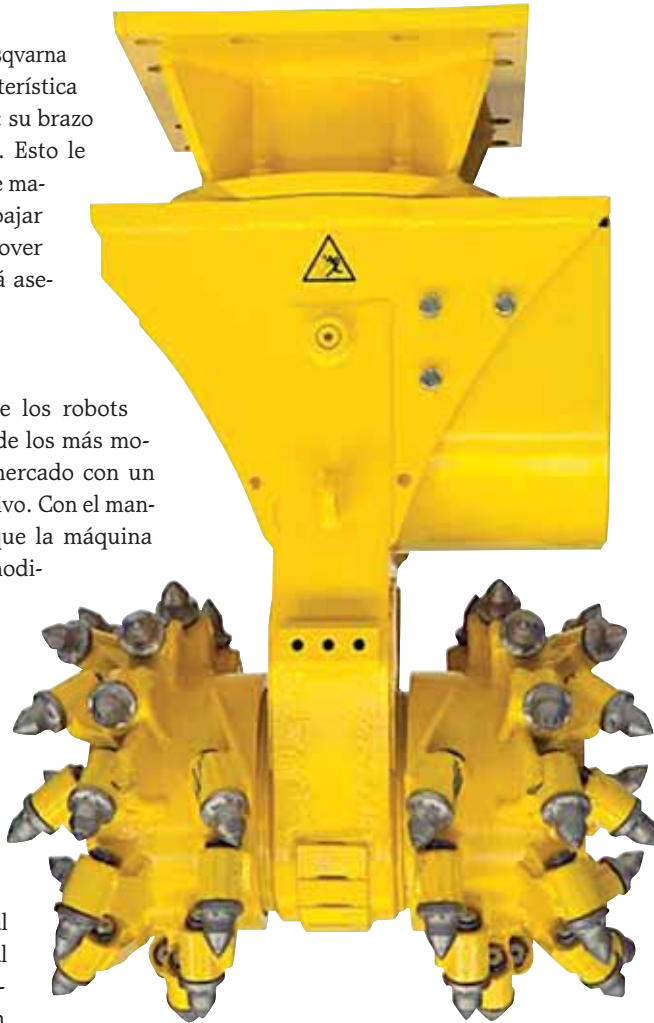
El Robot de demolición Husqvarna DXR 140 tiene una característica especialmente particular: su brazo puede rotar 360 grados. Esto le da un alcance excelente de manera que Ud. puede trabajar con mayor eficacia sin mover el robot una vez que está asegurado en su posición.

● **INALÁMBRICO (3)**

El mando a distancia de los robots Husqvarna DXR es uno de los más modernos y prácticos del mercado con un diseño ergonómico exclusivo. Con el mando se controla todo lo que la máquina hace, con sencillez y comodidad. La unidad de control está equipada con una pantalla color de 3,5" de fácil lectura, incorpora tecnología Bluetooth.

● **PRODUCTIVOS (4)**

Estas máquinas tienen una excelente relación potencia / peso. Son muy fáciles de manejar gracias al diseño inteligente, funcional y a su innovadora y avanzada tecnología. Se mueven con agilidad hasta su posición



y están listas para comenzar su trabajo sin perder tiempo en preparativos.

PAQUETES DE FUNCIONES INSTALADOS DE FÁBRICA PARA MAYOR PRODUCTIVIDAD

El cliente puede pedir que su Husqvarna DXR sea entregado con un paquete adicional de funciones para mayor precisión, rendimiento y protección. La instalación de estos paquetes en el entorno limpio y puro de la fábrica le ahorrará tiempo y dinero maximizando la calidad de la instalación. Se pueden pedir tres paquetes de funciones de fábrica: P1, P2 y P3.

○ Función hidráulica (p1): Permite al operario controlar con exactitud una función hidráulica extra, como la rotación axial de tenazas y cizallas. Incluye escudos de protección de los cilindros externos. Disponible para todos los modelos DXR

○ Extra refrigeración (P2) Permite al DXR trabajar en forma continua a potencia máxima en entornos de temperatura elevada, brindando mayor productividad en varias aplicaciones como hornos de cemento y fábricas de acero. Disponible para DXR 310, DXR 300, DXR 270 y DXR 250.

○ Protección térmica (P3) Permite usar los robots DXR en descarificación en plantas de fusión caliente y aplicaciones similares. Protege partes vitales de daños causados por radiación y conducción térmica. Disponible para DXR 270, DXR 300 y DXR 310.

Este año, Husqvarna añade nuevas funciones externas como pueden ser la línea de drenaje para el uso de implementos, la fresadora DC200 de Atlas Copco o la función de pulverización de agua en punta de martillo de demolición. Estos nuevos implementos hacen que la serie de robots de demolición DXR de Husqvarna estén consideradas por los usuarios como una de las mejores máquinas dentro de su segmento y muy fiable para los trabajos de demolición y rehabilitación.



Cadenas de acero.



Soportes de acero.



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

NORTHGATE

El Renting Flexible

900 92 12 12 | www.rentingparapymes.com

Entrevista al director general para España y Portugal de Osa Demolition Equipment

Mauricio
ÁLVAREZ

“Hemos mejorado nuestros productos a base de escuchar las necesidades del cliente”

A principio de los 90, los hermanos Sallustio decidieron dar un paso más allá en la larga tradición de cuatro generaciones dedicadas al campo del acero. Desde la pequeña localidad de Molfetta, en Bari, crearon OSA Demolition Equipment SRL, un fabricante de martillos hidráulicos e implementos de demolición controlada que desde el minuto uno se caracterizó por su filosofía innovadora y cuidadosa planificación.

Ahora, a punto de cumplir su 25 aniversario, completan su desembarco en el mercado Ibérico con Mauricio Álvarez, Director General, a la cabeza.



El último Foro Demolición organizado por AEDED en Madrid fue su primera tarjeta de presentación oficial en el mercado Español, un stand informativo que sirvió para enseñar sus credenciales a las principales empresas de demolición de nuestro país. Será en la presente edición de la feria SMOPYC, en Zaragoza, cuando den el paso definitivo en su estrategia de implantación en España. En su stand podrá verse una selección de sus equipos, el mejor reclamo para cumplir su misión: montar una red de distribución para cubrir toda la piel de Toro.

Pregunta.- ¿Por qué nace OSA Demolition Equipment?

Respuesta.- A inicios de los 90 los hermanos Sallustio tomaron la dirección de la empresa familiar, hasta ese momento la tercera generación trabajando en la industria del acero pero ellos, la cuarta, intuyeron cambios que se venían gestando en la industria de la demolición controlada; y por lo tanto iniciaron un giro de proveedor de acero a fabricante de implementos. Su primer paso fue construir pinzas de



**Demolidor
primario de
13.000 Kg.**

demolición, ya que al contrario de lo que se cree, OSA comenzó haciendo demolidores y cizallas, y con el tiempo nuestros clientes requirieron también martillos, y OSA comenzó el camino de fabricarlos y proveerlos, y esto nos ha traído 25 años mas adelante a lo que es hoy la empresa.

P.- ¿Cuál ha sido la aportación de su marca al mercado en estos casi 25 años de historia?

R.- La principal aportación ha sido poner en las manos del cliente un implemento de alta calidad y de tecnología de avanzada a un precio justo. Hemos mejorado nuestros productos a base de escuchar las necesidades del cliente. Cuando comenzamos a fabricar implementos OSA estaba en el número 14 de la lista de fabricantes de pinzas italianos, hoy está a la cabeza entre los tres primeros. No solo por el volumen de venta, sino por el I+D, que junto al departamento de Ingeniería de la Universidad de Bari han perfeccionado y mejorado notablemente los implementos.

P.- ¿Qué queda del OSA original y cuál ha sido la transformación de la compañía desde su inicio hasta la actualidad?

LA PRINCIPAL APORTACIÓN HA SIDO PONER EN LAS MANOS DEL CLIENTE UN IMPLEMENTO DE ALTA CALIDAD Y DE TECNOLOGÍA DE AVANZADA A UN PRECIO JUSTO. HEMOS MEJORADO NUESTROS PRODUCTOS A BASE DE ESCUCHAR LAS NECESIDADES DEL CLIENTE.

R.- De la OSA original han quedado los valores y su fuerza laboral, empleados que son familia ya que muchos de ellos llevan casi 20 años trabajando con nosotros. Queda la fabrica original, donde ahora se hace la carpintería, pero el proceso nos ha hecho crecer, y esto llevó a la inversión de varios millones para inaugurar en el 2016 una nueva fábrica de mas de 2.000 m² donde poseemos toda

la tecnología de punta que requiere un producto como este, haciendo que todo el proceso de producción, control de calidad, y pruebas post-producción estén 100% bajo nuestro control. Entregamos el producto que soñamos.

P.- ¿Qué diferencia a OSA en un mercado tan competitivo como el de los martillos hidráulicos y los implementos de demolición?

R.- ¿Honestamente?, calidad y precio. Ofrecemos un producto muy bueno, en la franja alta de calidad y prestaciones, a un precio realmente accesible. Generalmente el cliente tiene que optar entre un producto bueno y caro, o económico y malo. Nosotros le ofrecemos la posibilidad de tener el implemento que necesita de alta calidad y que le durará por muchos años, sin tener que pagar premiums excesivos. Buscamos para el cliente lo mismo que queremos para nosotros: un trato justo y excelente calidad en el producto y servicio. En adición nos esforzamos no solo en hacer una venta, pero en asesorarle y ayudarle a suplir sus necesidades de una manera que su productividad aumente y dar un servicio post venta acorde a ello. Nos enorgullece que nuestra ultima generación de martillos e implementos de demolición tienen una calidad y productividad altísima. Todo es hecho en HARDOX 400.

P.- ¿La utilización de acero HARDOX como materia prima es un elemento básico?

R.- Definitivamente. No jugamos con eso. Somos una de las pocas empresas italianas que somos certificados HARDOX por la SSAB luego de un riguroso estudio de nuestra empresa y su proceso de producción. En las partes que no se utiliza HARDOX se utiliza STREX o acero alemán de TyssenKrupp.

P.- ¿En qué consiste la cuidadosa planificación de la que presumen en el proceso de construcción de cada uno de sus equipos?

R.- Hay un departamento de ingeniería detrás de cada producto. OSA no solo desarrolla productos con la Universidad de Bari, sino que tiene los últimos software de ingeniería de la industria, como Pro/Engineer entre otros, que realizan todos los tipos de prueba posible para asegurarse que el producto tenga la performance esperada. En el proceso de producción hay un equipo especializado para cada área de elaboración, desde el recibir la materia prima, el corte por plasma, soldado a mano de alta calidad, fabricación de las piezas de precisión, y todo lo que lleva la prueba post producción (entre ellos una central de última generación para probar los martillos hidráulicos), pintura y envío. Todo lo controlamos con rigor y entregamos resultados.

P.- Transparencia, profesionalidad y eficiencia son los valores de la compañía. ¿Cómo trasladan estos valores al mercado y a los clientes?

R.- Nos caracteriza que no estamos tan centrados en la venta por la venta, sino en el conocer a nuestros clientes y ofrecerles soluciones reales a sus necesidades, incluya o no una venta. Con el tiempo nuestros clientes se convierten en nuestros amigos y tenemos una relación de trabajo muy buena. Somos honestos con lo que podemos y con lo que no, en términos de precios, fechas de entregas o capacidades de los implementos y si nos equivocamos en algo damos la cara. Para nosotros es vital la personalización: atender a cada cliente en particular en la forma en que se merece, proveer soluciones y cumplir con lo prometido. Recorro personalmente España y Portugal llegando a cada lugar donde nos han pedido presupuestos, atendiendo y asesorando.

P.- El servicio al cliente es una de las claves en el desarrollo de OSA desde su nacimiento, algo que puede apreciarse desde la propia web, en la que ya aportan tutoriales para poder solucionar los problemas más sencillos. ¿En qué consiste dicho servicio y qué le diferencia de la competencia?

R.- La mayoría de las empresas serias se esfuerzan en dar un servicio de calidad en la atención al cliente y nosotros también. Para nosotros lo más importante es responderle rápidamente, ponernos en sus zapatos y buscarle soluciones que le permitan ser efectivo con su implemento y en caso de incidencias, gestionarlas de una manera rápida para que no se pierda productividad. Somos un aliado para el cliente y se aprecia en la post venta.

P.- Dentro de su amplio portfolio de productos, ¿cuál es el producto estrella?

R.- En la demolición tenemos uno de los mejores multiprocesadores de la industria: el modelo MC permite cambiar entre 6 kits: Triturador, Combi, Cizalla, Universal, Pulverizador y Lámina. La mandíbula se cambia en 20-30 min y el modelo MC18 de 1900 kg es ideal para excavadoras de brazos extendidos ya que su performance es espectacular y pesa un 10 a 15% menos que el de la competencia. El kit Combi, diseñado para hacer frente al hormigón y estructuras metálicas en demoliciones mixtas es el más vendido en Alemania.

En la excavación y minería acabamos de lanzar toda una nueva línea de martillos, el HB que funcionan a gas, que comparados a la versión anterior (HM) que funcionaban a aceite, el performance y productividad es espectacular, aparte de tener menos partes móviles utilizando así menos repuestos. Los clientes lo han recibido muy bien,

y estamos produciendo unos 200 martillos mensuales para el mercado Europeo y de las Américas. Por último nos enorgullece que Liberty Industrial de Australia nos eligió como su proveedor para un demoledor primario de 4.500 kg y otro de 13.000 kg, que ha sido la perla de nuestros productos.

P.- ¿Y la última innovación?

R.- En los implementos de demolición y reciclaje, en adición a la válvula de presión que es un diseño propio desarrollada junto a la Universidad de Bari, es la utilización de un conducto interno de retroalimentación en el pistón, que evita tener tubos externos con la consecuente pérdida de fuerza que conlleva. Entre otras cosas esto permite que el ciclo de cerrado y abierto sea al mismo tiempo en aprox 4-5 segundos. Puede ser más rápido si se ajusta la válvula de velocidad.

P.- Se dirigen a los sectores de la excavación, demolición, reciclaje y forestal. ¿Podría indicarnos como se reparten las ventas de equipos OSA en cada uno de ellos?

R.- Como mencionaba anteriormente nuestra producción mensual de martillos es de unos 200 y del resto de implementos unos 70 mensuales. Con la nueva fábrica tenemos la capacidad de doblar la producción, lo cual confiamos que eventualmente con trabajo duro y de calidad llegara.

P.- ¿Qué esperan del mercado Ibérico en general y del español en particular?

R.- Esperamos buenas alianzas, nuevos clientes y distribuidores que sean ami-

ESPERAMOS BUENAS ALIANZAS, NUEVOS CLIENTES Y DISTRIBUIDORES QUE SEAN AMIGOS POR LARGO TIEMPO. OSA HA PENETRADO FUERTE EN EL MERCADO EUROPEO, PERO SIENDO ESPAÑA UN VECINO CERCANO A ITALIA AÚN NO HABÍA REPRESENTACIÓN OFICIAL. CONFIAMOS QUE ESTE PASO PERMITA PONER AL ALCANCE DE LA MANO LO QUE EL CLIENTE ESPAÑOL NECESITA UN BUEN PRODUCTO ACCESIBLE ECONÓMICAMENTE.



gos por largo tiempo. OSA ha penetrado fuerte en el mercado Europeo, pero siendo España un vecino cercano a Italia aún no había representación oficial. Confiamos que este paso permita poner al alcance de la mano lo que el cliente español necesita un buen producto accesible económicamente.

P.- ¿Cuál es la estrategia a desarrollar en nuestro mercado?

R.- Establecer una red de distribuidores para que cada comunidad autónoma tenga un centro de servicio local que supla sus necesidades. Mientras que esa red se forma yo personalmente estoy atendiendo al consumidor final, pero confiamos en socios estratégicos para nuestro crecimiento.

P.- Tienen previsto trabajar con una red de distribuidores que aún está pendiente de desarrollar. ¿Qué política van a seguir en este sentido y cómo pretenden establecerse en España?

R.- Buscamos distribuidores confiables, respetados en su comunidad y con una filosofía de trabajo orientada al cliente. Por lo tanto la selección de estos distribuidores la estamos haciendo a conciencia, tomando el tiempo para conocerles y asegurándonos que están alineados con nuestros valores. Queremos cubrir todo el país con distribuidores accesibles a ellos.

P.- La gran feria española del sector, SMOPYC va a ser su presentación oficial al gran público, toda una declaración de intenciones



de su decidida apuesta por la implantación en el mercado nacional. ¿Qué verán los visitantes en el stand de OSA?

R.- Prácticamente tendremos casi toda la gama de productos para que los clientes puedan apreciarlas y junto a uno de los dueños de la fábrica, estaremos allí para responder todas las preguntas técnicas que puedan tener.

P.- Hace apenas unas semanas estuvieron presentes en CONEXPO-Las Vegas. ¿Cuál fue su balance de dicho evento?

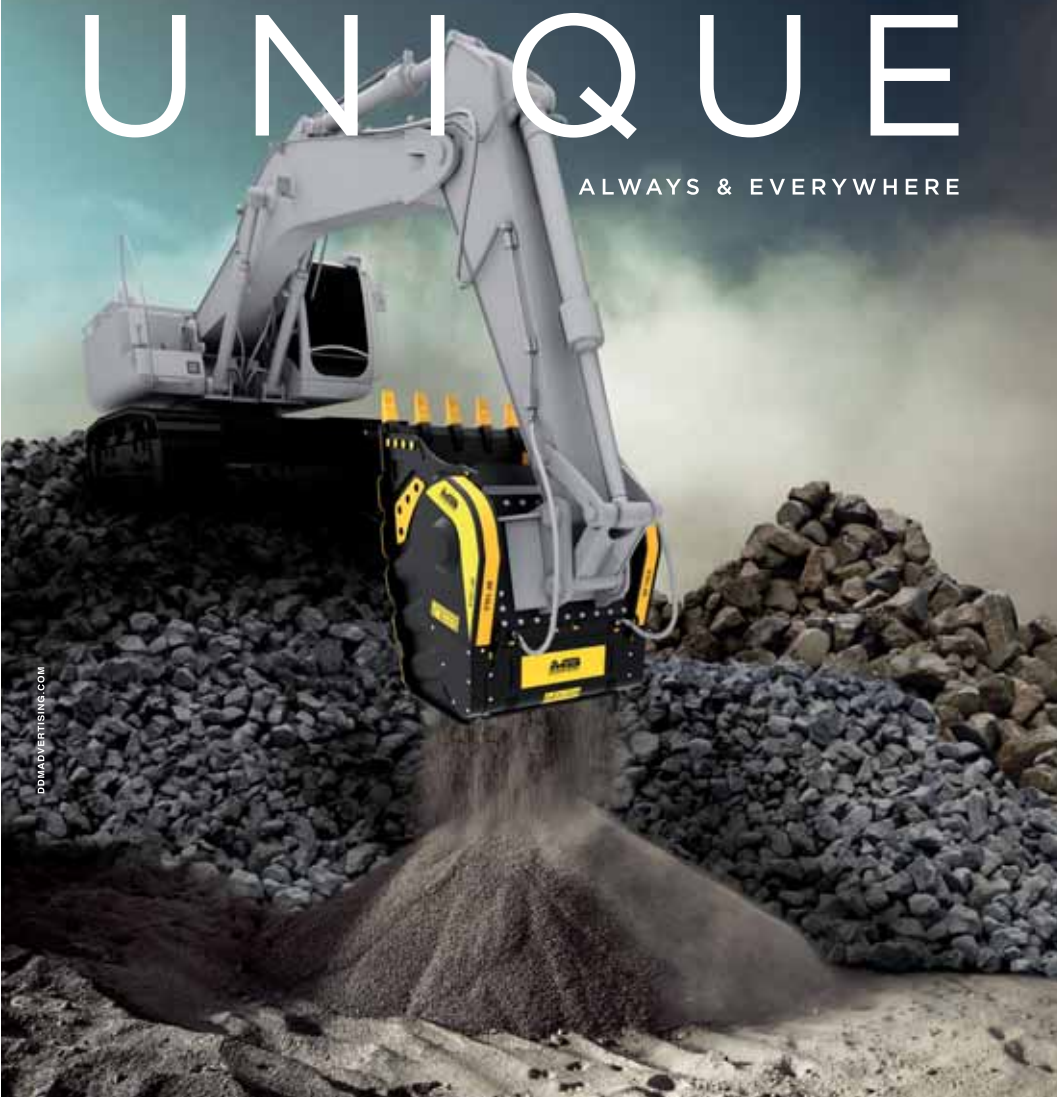
R.- Después de haber estado presentes en el 2014 podemos decir que esta feria fue muchísima mejor y se aprecia que Estados Unidos esta despegando. Mas de 150 ofertas entregadas y muchas ventas realizadas, al punto que estamos extendiendo nuestra red de distribuidores en todas las Américas.

P.- ¿Confían en alcanzar un éxito similar en SMOPYC?

R.- Sin dudas, estamos apostando fuerte al mercado Español, la recuperación económica esta a las puertas y confiamos en ser uno de los aliados preferidos de del empresariado de España. Lo mejor esta por venir, para todos.

UNIQUE

ALWAYS & EVERYWHERE



MB[®]

THE CRUSHING EVOLUTION

**AVANZADA
VERSÁTIL
TENAZ**

WORLDWIDE LEADER Desde más de 15 años MB CRUSHER estudia y realiza equipos y soluciones avanzadas para los sectores de movimiento tierra, demolición, reciclaje. Productos de nueva generación que se aplican a cualquier equipo pesado, para transformarlo en triturador o potencializar los beneficios, optimizando los recursos en las obras.

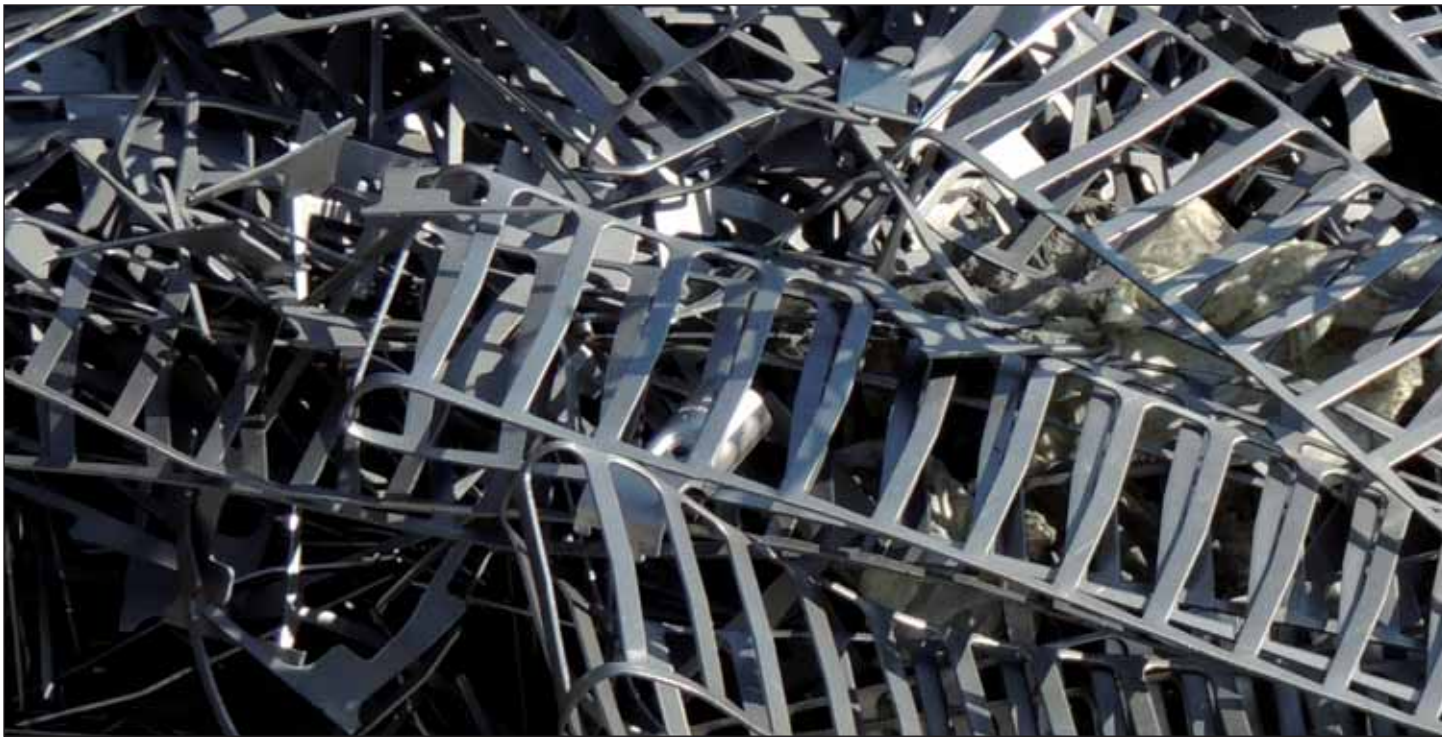


Línea directa: 900.868.544

info@mbcruasher.com

www.mbcruasher.com

Demoliciones | Obras Viales y Obras Urbanas | Reciclaje |
Canteras y Minas | Canalizaciones



Los grandes retos del gestor de residuos en 2017

Cargas administrativas, competencia desleal, coste energético e incertidumbre geopolítica mundial, principales amenazas a la viabilidad económica de las empresas de reciclaje

Desde a los innumerables contratiempos que ha sufrido el sector de la recuperación y el reciclaje en los últimos años (crisis económica, caída abrupta del precio de las materias primas, incremento del intrusismo y la competencia desleal...), los datos recabados correspondientes a 2015 dan una ligera idea de su fortaleza. Las últimas cifras disponibles hablan de una gestión de cerca de 7,2 millones de toneladas de chatarras férricas en España, un 26% más que en 2014.

Tal crecimiento podría invitar al optimismo, si no fuera por los graves obstáculos inherentes a la gestión de residuos y a la incertidumbre geopolítica mundial. Para hacerse una ligera idea del duro periodo que ha atravesado este sector, sirva señalar que en los últimos tres años el precio del acero ha caído un 50%. Por tanto, el descenso del precio de esta materia pri-

ma ha derrumbado al de la chatarra. El silogismo es sencillo: si no hay material, no hay actividad. Si a esto se une la desaceleración de la economía china, la consecuencia es la entrada en una espiral en la que producir cuesta cada vez más dinero, el coste energético se ha equiparado al coste social, y todo ello en conjunto no es sostenible para las empresas del sector.

Las medidas antidumping decretadas por la Unión Europea (UE) contra el acero chino y ruso y la puesta en marcha del Paquete de Economía Circular (PEC) en la Eurozona tendrían que ser una tabla de salvación para mantener a flote a un sector clave para el desarrollo económico sostenible, a través de un nuevo modelo circular que acabe con el actual ciclo lineal basado en producir-consumir-tirar.

CARGAS ADMINISTRATIVAS Y COMPETENCIA DESLEAL

Sin embargo, para abrir una nueva ventana a la esperanza, los gestores de residuos anteponen la solución a diversas problemáticas, unas derivadas de su trabajo cotidiano y otras de la coyuntura económica y política actual. Con respecto a las primeras, las cargas administrativas impuestas por las Administraciones Públicas y la competencia desleal requieren de actuaciones urgentes para garantizar la viabilidad de las empresas dedicadas a la gestión de residuos. No en vano, según un estudio realizado por la Federación Española de la Recuperación y el Reciclaje (FER), el coste derivado de la burocracia supone de media 20.000 euros anuales para cada empresa.



Por: Ion Olaeta
presidente Federación Española de la Recuperación y el Reciclaje



En sendas cartas enviadas por la patronal española del reciclaje a los ministerios de Interior y Medio Ambiente, así como a los responsables autonómicos, los gestores de residuos exigen la puesta en marcha de una batería de medidas para impulsar la simplificación administrativa y apostar por plataformas electrónicas que permitan el registro único y el volcado masivo de datos, evitando así duplicidades en los trámites y la disminución del tiempo dedicado a actividades ajenas al ejercicio de la actividad desarrollada.

Por su parte, la proliferación de campas ilegales de tratamiento de residuos repartidas por toda la geografía española suponen una flagrante competencia desleal a las que las autoridades autonómicas no han dado solución hasta la fecha, pese a las reiteradas denuncias de la patronal del reciclaje. Estos establecimientos fraudulentos no sólo incumplen las normativas legales, también sus obligaciones fiscales y, peor aún, se han convertido, sirva el ejemplo del incendio del vertedero ilegal de neumáticos fuera de uso de Seseña, en una grave amenaza para el medio ambiente.

Además, el desorbitado coste energético al que deben hacer frente las empresas recuperadoras españolas frente a sus homólogas europeas merma considerablemente su competitividad. Subidas como la marcada por el precio de la luz a comienzos de año es un nuevo golpe a la frágil línea de flotación del sector. La tarifa eléctrica no sólo supera claramente a la de países de nuestro entorno como

Francia, Portugal o Italia, sino que se eleva por encima de otras potencias económicas como China, tal y como lo atestiguan las últimas estadísticas de Eurostat sobre el precio de la luz en Europa en términos industriales.

VOLUNTAD POLÍTICA

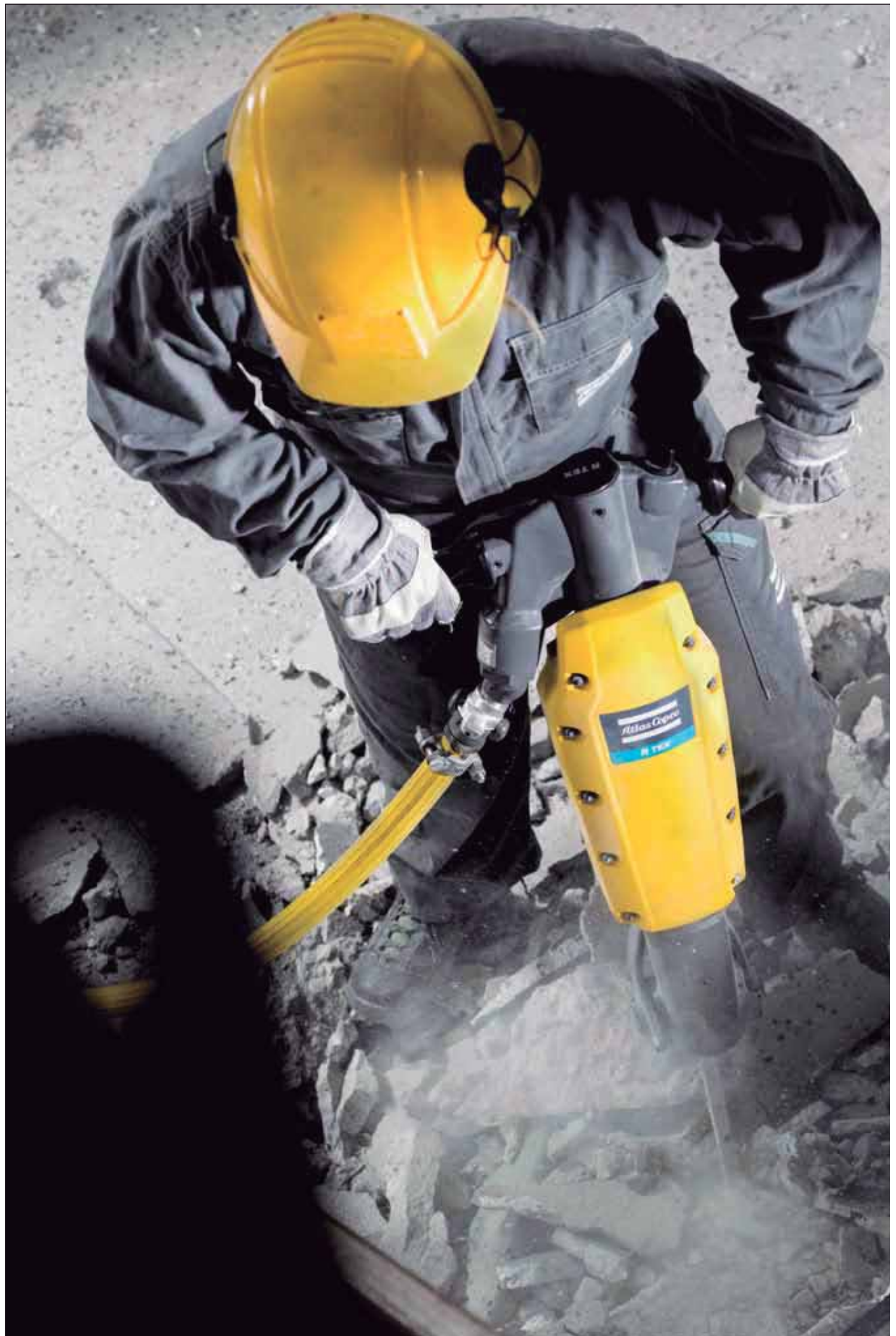
En cuanto a los factores externos que inciden directamente en la operatividad de las empresas recuperadoras, la voluntad política o la falta de ella serán clave para, por ejemplo, llegar a los objetivos de reciclaje fijados por la UE para los Estados miembro en 2025 y 2030. Por orden de actualidad, tras la aprobación el pasado día 15 de marzo de diversas enmiendas al PEC por parte del Parlamento Europeo para aumentar aún más las tasas de reciclaje, la Confederación Europea de Industrias del Reciclaje (EuRIC) puso en

**UNA VEZ MÁS,
LOS DISTINTOS
GOBERNANTES
PARECEN DESOÍR LAS
VOCES DE AQUELLOS
QUE LLEVAN TODA LA
VIDA CONVIRTIENDO
LOS RESIDUOS EN
RECURSOS E IMPONER
UNA IDEA DE NUEVO
MODELO ECONÓMICO
CIRCULAR CONSTRUIDO
DESDE EL TEJADO.**

serias dudas los métodos de cálculo que se pretenden emplear.

Una vez más, los distintos gobernantes parecen desoír las voces de aquellos que llevan toda la vida convirtiendo los residuos en recursos e imponer una idea de nuevo modelo económico circular construido desde el tejado. Los recuperadores han advertido seriamente que para llevar a cabo cuantiosas y numerosas inversiones en plantas de tratamiento, maquinaria, investigación, desarrollo e innovación que permitan optimizar aún más el ciclo del reciclaje y aumentar así sus tasas, los gobiernos deben antes crear estímulos a las empresas en forma de acceso a la financiación y deducciones fiscales, además de, claro está, incentivar el uso de materias primas secundarias frente a las vírgenes.

Por otro lado, la incertidumbre geopolítica marcada por la Administración de Trump y las próximas elecciones en Francia y Alemania generan aún más inestabilidad en los mercados, y el de la chatarra no será ajeno a estos vaivenes, tal y como ha asegurado Ranjit Baxi, presidente del Consejo Internacional del Reciclaje (BIR, en sus siglas en inglés). Las nuevas posiciones proteccionistas al otro lado del Atlántico y la puesta en marcha de una Europa a varias velocidades supondrían nuevas amenazas a la estabilidad, que sumadas a las ya existentes y a una crisis económica de la que las empresas del sector que han sobrevivido apenas han comenzado a recuperarse, pueden convertir en una quimera el PEC y cualquier indicio de situar a los recuperadores en el eje del nuevo modelo económico circular.



ATLAS COPCO

Nuevo martillo hidráulico RTEX

El nuevo martillo neumático de mano RTEX de Atlas Copco redefine el concepto de rentabilidad gracias a un consumo de energía que se ha reducido a la mitad con un peso un 25% más ligero y una mejor ergonomía.

Atlas Copco ofrece la posibilidad de aumentar la rentabilidad gracias a sus avances tecnológicos en el ámbito de la eficiencia de rotura y la ergonomía. El control constante de presión, un innovador principio de funcionamiento que mejora la transferencia de energía del martillo al nuevo cincel motorizado, el RHEX Power Chisel, permite lograr al RTEX un récord en eficacia de rotura. El RTEX ofrece la misma capacidad de rotura que un martillo de 30 kg más de peso pero empleando tan solo la mitad de aire comprimido y con un peso un 25% más ligero.

El RTEX ofrece un ahorro enorme además de establecer una nueva referencia como líder mundial en innovación de la tecnología neumática. Tanto su diseño como el producto rompen los moldes.

El RTEX es una herramienta extraordinaria con la que trabajar. Ofrece el máximo rendimiento de rotura dentro de la clase de peso de 30-35 kg pero pesa tan solo 25 kg. Esto significa que el operario debe manejar una herramienta que pesa de cinco a diez kilos menos. El nivel de vibraciones en manos y brazos en los tres ejes medido conforme con la norma EN ISO 28927-10 es inferior a 5 m/s². En estas condiciones, cualquier operario puede trabajar hasta ocho veces más en comparación con los rompedores convencionales, según las directrices de seguridad. Esto es posible gracias a la cámara de presión constante que se encuentra en la parte superior del martillo que funciona como una suspensión neumática avanzada. La herramienta es más compacta que un martillo tradicional, lo que facilita trabajar con ella en zonas con poco espacio además de mejorar la posición ergonómica de trabajo. Sus empuñaduras rígidas y la función de arranque suave Sofstart permiten controlar con gran facilidad la potencia que ofrece el RTEX.

Unas de las características más interesantes del nuevo modelo es que ofrece un consumo de aire un 50% inferior que otras herramientas con la misma capacidad de rotura. Esto significa que se requiere un compresor con la mitad de tamaño o bien, permite el uso de dos rompedores con el mismo compresor que anteriormente se empleaba para alimentar una sola herramienta. Esto ofrece como resultado una reducción de la inversión en compresores, un menor consumo de combustible, un trans-

Todo esto es posible gracias al nuevo principio de trabajo inventado por Olof Östensson y Thomas Lilja ingenieros de Atlas Copco del centro de innovación de Construction Tools ubicado en Kalmar, Suecia.

Olof Östensson habla sobre el nuevo principio de funcionamiento: “En un martillo convencional el aire se descarga cada vez que el pistón sube o baja. En el RTEX, el aire se descarga solo una vez, en la carrera de vuelta del pistón. De este modo, se mantiene una presión constante en la cámara que hay en la parte superior del nuevo modelo que impulsa el pistón hacia abajo. La presión que se ejerce sobre el pistón es constante, por lo que no genera vibraciones como ocurre en los rompedores convencionales, por lo que no existe la necesidad de emplear amortiguadores de vibraciones. Para lograr esto, hemos cambiado la posición de la válvula de la parte superior del rompedor a la inferior, nuestro nuevo concepto “Up-Side-Down” (invertido). El nuevo pistón, más largo y pesado, transfiere la potencia de un modo mucho más eficaz al exclusivo cincel motorizado, el RHEX Power Chisel. A pesar de que el nuevo modelo puede funcionar con cinceles convencionales, se ha ajustado especialmente para trabajar con el cincel RHEX para poder lograr la interacción óptima de las ondas de choque que mejora el rendimiento del trabajo de rotura. El nuevo modelo de martillo también posee un perfil de punta cóncava especial que reduce notablemente los atascos. El principio de trabajo del nuevo modelo, el largo pistón y el cincel RHEX ofrecen como resultado una alta eficacia récord, requiere hasta un 50% menos de aire para ofrecer la misma capacidad de rotura”.

“Aunque lo mejor que ofrece este nuevo martillo es que se amortiza solo”, afirma Vladimir Kozlovskiy, presidente de la división Construction Tools: “El hecho de que solo se necesite un compresor con la mitad de tamaño o la posibilidad de usar dos rompedores en vez de uno con la misma fuente de energía supone una recuperación rápida de la inversión al reducirse la inversión en compresores. Es una herramienta ergonómica que ahorra tiempo y protege el medio ambiente”.

El nuevo modelo RTEX estará presente en el stand



ARDEN EQUIPMENT

Especialista en implementos para demolición y reciclado

Implantada en el Noreste de Francia, en el corazón de una región donde se trabajan los metales de forma tradicional, Arden Equipment es uno de los fabricantes franceses de referencia en la fabricación de equipamientos hidráulicos para máquinas de obras públicas.

Un emplazamiento único reagrupa el conjunto de las actividades de diseño, producción y comercialización de todas las gamas de productos. La cohesión entre los servicios permite satisfacer las expectativas de los clientes desde la definición de las necesidades hasta la concepción final.

Creada en 1956, Samos se convierte en Arden Equipment en 1982. Inicialmente especializada en la fabricación de cazos para excavadoras hidráulicas, la compañía amplió su gama de producción con los años, debido al crecimiento interno y externo de los sectores de la demolición y del reciclaje, a las bivalvas de excavación y de manipulación, a los pulpos y a los implementos hidráulicos especiales.

Arden Equipment y su filial de producción...



liales en el extranjero, un grupo de de 200 personas con una cifra de ta de 40 millones de euros de los les el 40% corresponde a la exportac

Su amplia gama de implementos e ca todos los equipos para la demoli (demoledores, trituradores, pinzas), tillos hidráulicos, enganches rápidos zos, pulpos, bivalvas (incluyendo la valvas de cimentación). Esta gam equipos se fabrica para todos los t ños de maquinaria desde las más pe ñas hasta las más grandes, aumer do así la gama de productos y la p bilidad de satisfacer todas las neces des de sus clientes. Demoledores y llas desde 400 kg hasta “monstruos 5.000 o 7.000 kg.

Gracias a la gran calidad de sus ductos (demostrada por su increíble rabilidad), a su fuerte estabilidad fi ciera y su gran capacidad de adapta



diferentes situaciones de mercado. Entre la gama de equipos fabricados por LVO están los martillos hidráulicos instalados en una gama compuesta por modelos desde 90 kg a 7 toneladas en máquinas portadoras de 1 y 2 toneladas hasta los equipos más grandes como las máquinas de 60 a 100 toneladas; usados para la industria del reciclaje, de recuperación de chatarra, de trabajos de demolición y de mantenimiento.

La serie "G" de pulpos fue estudiada especialmente para los trabajos más exigentes de la industria. Está disponible en 4 o 5 garras. La serie GP de pulpos planos (cuchara) fue concebida para ser usada en grúas, integrando los cilindros en las garras.

ALGUNAS DE SUS CARACTERÍSTICAS SON LAS SIGUIENTES:

- ▶ Optimización de las estructuras por cálculo en los elementos acabados.
- ▶ Mejora de las articulaciones oblongas con el método de las presiones alternas.
- ▶ Rotación libre o hidráulica 360° con motor de corona con válvula amortiguadora antigolpes.
- ▶ Buena accesibilidad a los flexibles hidráulicos para facilitar el mantenimiento.
- ▶ Desgaste de los ejes, limitado por un tratamiento endurecedor por alta frecuencia.
- ▶ Protección de los vástagos de los cilindros.
- ▶ Cilindros independientes que permiten separar mejor los materiales.
- ▶ Garras y puntas de garras en acero de selección ultra duro con púas soldadas intercambiables.

OPCIONALES:

- ▶ Enganche de suspensión semi automático
- ▶ Kit de engrase centralizado*
- ▶ 'Arden Choc', casquillos al manganeso lubricados con reserva de grasa

RESISTENCIA Y VERSATILIDAD CON EL NUEVO PULPO GA 452 DE ARDEN EQUIPMENT

Dentro de su nueva generación de pulpos, Arden Equipment ha presentado el pulpo GA 452, disponible con giro libre o hidráulico. Se caracteriza por un cuerpo de acero de alta resistencia elástica, cilindros con protector de vástago y ejes tratados de dureza elevada.

En cuanto a las garras, el pulpo puede ser de tres, cuatro o cinco garras, todas en acero anti-desgaste; y las puntas de garras son intercambiables.

Asimismo, cuenta con un blindaje inferior sobresaliendo, para evitar la introducción de chatarra. Su dureza es de 600 HB.

Pinzas de demolición y de selección

La serie S fue especialmente concebida para una utilización intensiva en la industria del reciclaje. Polivalente, permite agarrar, destruir, seleccionar, cargar

y reciclar todos los materiales. Algunas de sus características son:

- ▶ Optimización de las estructuras por cálculo en los elementos acabados.
- ▶ Mejor agarre de los materiales gracias a una cinemática de apertura perpendicular al suelo.
- ▶ Cilindros equipados de amortiguadores en fin de carrera para preservar las estructuras.
- ▶ Refuerzos de estructura de las cucharas en forma de olas integrados en los barrotes.
- ▶ Rotación hidráulica 360° sin fin por motor de corona con válvula antigolpes.
- ▶ Cabezal con pernos e inclinado conservando la cinemática de la máquina.
- ▶ Contra-cuchillas en acero anti desgaste.
- ▶ Desgaste de los ejes, limitado por un tratamiento endurecedor por alta frecuencia.
- ▶ Resistencia incrementada por el uso de un acero de alta resistencia elástica.

OPCIONALES:

- ▶ Batiente de seguridad de retención de carga en los cilindros.
- ▶ Flancos soldados.





FRD

Lanzamiento mundial de la Serie Serie FX α

Bauma, el escaparate perfecto para las últimas novedades de FRD

Furukawa Rock Drill Europe mostrará en Bauma 2016 los últimos frutos de su experiencia de más de 50 años en el sector de los martillos hidráulicos, en forma de nuevos modelos en la Serie FXJ y de la nueva Serie FX α . Además, la compañía mostrará nuevos lanzamientos en implementos de trituración y de corte de vías ferroviarias, así como un nuevo carro de perforación

SERIE FX α

En Bauma 2010 FRD presentó por primera vez su Serie FX de martillos hidráulicos, la cual supuso una auténtica revolución en el segmento de la gama ligera: equipos con cilindro monobloque, con componentes intercambiables y con mayor reducción de ruido respecto a sus predecesores. Ahora, gracias al trabajo de investigación y desarrollo,

a la experiencia recopilada por FRI en el mercado de los martillos, la compañía lanza la Serie FX α . FRD ha optimizado los materiales empleados y ha incorporado un nuevo proceso de endurecimiento que garantiza que con el mismo peso el martillo gane en eficiencia operativa y reduzca las emisiones de ruido.

En Bauma 2016, FRD presenta por primera vez cinco modelos nuevos de la gama, con pesos operativos entre los 100 y los 275 kg, diseñados para excavadoras compactas de 0,5 a 7 toneladas. Los martillos están equipados con sistema de ajuste de presión y caudal, lo que garantiza el mejor rendimiento en combinación con la máquina portadora. Además, destacan por su gran facilidad de mantenimiento al tener muchos componentes intercambiables y de fácil acceso. FRD ofrece estos martillos con tres tipos de carcasa: los modelos FX15 y FX55 cuentan con carcasa estándar,



ciosa; y FX25 α XS a FX55 α XS, en ón Ultra Silenciosa.

IE FXJ

uanto a la Serie FXJ (seis modelos excavadoras de 9 a 75 toneladas), también presenta dos nuevos mos: FXJ125 y FXJ770. Esta gama se entó en Steinexpo 2014 y es resulde los más de 50 años de experienla compañía en el mercado de los illos hidráulicos, destacando por la relación peso/potencia y su gran gía de impacto.

on su nuevo diseño monoblock, los illos FXJ son perfectos para traba demolióon o como equipo de pro

RC22ER Y NUEVA SERIE VXB

La red europea de ferrocarril cubre aproximadamente 350.000 km. La construcción y mantenimiento de las vías es un mercado muy importante y para responder a la demanda de corte de estas infraestructuras FRD presenta en Bauma su primer implemento de corte de vías de ferrocarril: el RC22ER, un equipo de 2.480 kg especialmente diseñado para excavadoras de 21 a 35 toneladas y con una longitud de corte de 170 mm. Su cuerpo ha sido tratado con Hardox y ha seguido un tratamiento de calor para aumentar su durabilidad y resistencia a la torsión.

FRD también presenta en Bauma su nueva Serie VXB de machacadores compactos primarios, con tres modelos especialmente dirigidos a excavadoras de 2 a 13 toneladas. En todos los casos destacan por



NPK

Serie GH: Más potencia y menos ruido

NPK fabrica y comercializa una gama de martillos hidráulicos en dos series: gama ligera de 0,5 a 18 t para máquinas portadoras de 1,2 a 18 toneladas y la gama de martillos hidráulicos pesada de 18 a 110 toneladas para máquinas portadoras de 20 toneladas en adelante.

Los martillos hidráulicos NPK están fabricados por el mayor fabricante mundial de implementos montados sobre brazos hidráulicos. Éstas son algunas de las ventajas:

- ▶ Nueva gama de acoplamientos con sistema de absorción de golpes, que protegen el martillo, reduciendo el nivel de ruido y vibración. Cumplen con las últimas normas Europeas, en ISO 3744 (Ž95), directiva 2000/14/EC, en versión insonorizada.
- ▶ Frecuencia de golpes variable: flexibilidad para cumplir los requisitos el trabajo.
- ▶ Las camisas reemplazables, previenen

el desgaste del cilindro.

- ▶ Diseñados con cámara de gas (N2) sellada, sin acumuladores y con membrana de goma.
- ▶ Todos los modelos se pueden adaptar fácilmente para trabajos bajo el agua.
- ▶ Energía de golpe constante: mantiene una gran fuerza de rotura, independientemente del número de golpes.
- ▶ Fácil y rápido cambio de la barrena: reduce al mínimo los tiempos de parada.
- ▶ Casquillos de la barrena reemplazables: previenen el desgaste del soporte de la barrena y alargan la vida del martillo.
- ▶ Diseñado con canales de engrase que

permiten la instalación de un sistema de engrase centralizado.

MARTILLOS HIDRÁULICOS SERIE LIGERA DE 0,5 - 18 TON.

- ▶ Martillos hidráulicos potentes: máquinas portadoras de 1,2 a 18 T
- ▶ Nueva gama de acoplamientos que tegan el martillo y reduce el nivel de do y vibración.
- ▶ Diseñados con cámara de gas (N2) llada en la cabeza del pistón (más energía de impacto)
- ▶ Martillos hidráulicos totalmente camisados, protegen el pistón. (fácil construcción del martillo)
- ▶ Energía constante: mantiene una fuerza de impacto, independiente de mero de golpes.
- ▶ Todos los martillos de la serie li de NPK disponen de Certificado de conformidad.

MARTILLOS HIDRÁULICOS SERIE PESADA DE 14 - 110 TON.

- ▶ Cuatro amortiguadores espaciales de goma que reducen los golpes del mlo a la máquina portadora.
- ▶ Niveles bajos de vibración y de ru
- ▶ Diseñados con cámara de gas (N2) llada en la cabeza del pistón (Más energía de impacto)
- ▶ Energía de golpe constante; mant una gran fuerza de impacto, independe te del número de golpes.
- ▶ Martillos hidráulicos encamisados protegen el pistón (fácil reconstruc del martillo).
- ▶ Sistema autolimpiante: Los martillos hidráulicos NPK de la serie pesada ponen de un sistema autolimpiante co en el mercado que actúa en el sc te de barrena, expulsando el polvo, rra y todo tipo de materiales que s troducen con la barrena por el uso mal del martillo hidráulico. De esta nera, se reducen los desgastes de la rrena y los casquillos del soporte de rrena aumentando la rentabilidad del martillo hidráulico.
- ▶ Todos los martillos de la serie p da de NPK disponen de Certificado de conformidad.
- ▶ **Opcional:** Sistema de engrase automático. Con el fin de evitar desgastes i cesarios de la barrena y los casqui producidos por un engrase insufic te, NPK le ofrece un sistema de er se automático.
- ▶ Nivel de engrase visible para el oper
- ▶ Sin necesidad de instalación en la







RAMMER

Expande su gama de Martillos

El compromiso de Sandvik Construction a la innovación y a la mejora continua de su gama de productos ha llevado al desarrollo de cuatro nuevos modelos. Esta mejora en la gama de los martillos hidráulicos Sandvik proporciona a los clientes más soporte y soluciones a las diferentes aplicaciones de la rotura.

Rammer, la marca de martillos hidráulicos líder en el mundo, anuncia la incorporación de cuatro nuevos modelos a su gama de martillos hidráulicos. Desarrollados y diseñados para satisfacer las necesidades específicas de los clientes, los nuevos modelos amplían la gama Rammer para contribuir más al éxito y la popularidad de los modelos anteriores.

Los nuevos modelos son el Rammer 155, el martillo más pequeño de la gama de esta empresa; el 1322, el modelo más grande de gama pequeña; y los modelos 1655 y 2166, que forman parte de la gama media de Rammer.

ACTUALIZACIÓN DE LA GAMA MÁS PEQUEÑA

Diseñado para máquinas portantes entre 0,8 y 1,8 toneladas, el Rammer 155 tiene un peso de 90 kg y viene a completar la familia de "dobles cincos", que utiliza el diseño de la célula de potencia probada con ERP (Sistema de lanzamiento de presión). Los punteros que utiliza son los mismos que en el Rammer 111. Este nuevo martillo se ofrece con placa, que permite el montaje mediante soporte de montaje atornillado, o directa con enganche para bulones, opción ideal para operaciones de la flota de alquiler.

El peso operativo del 155 es de 850 kg, lo que es adecuado para máquinas portantes de 9 a 15 toneladas. Una carcasa con tapa plana totalmente sellada encapsula la célula de energía Rammer S29, probada con principio de funcionamiento CBE, que permite un amplio flujo de aceite y una fácil instalación. El Rammer 1322 también viene con una

AMPLIANDO LA GAMA MEDIA

Rammer también ha ampliado su gama media con la adición de los nuevos modelos, El Rammer 1655 y el 2166. Al igual que el popular Rammer 2577, estos dos nuevos modelos cuentan con una carcasa resistente y una válvula de control de la presión en el martillo. El Rammer 1655 es el más pequeño, tiene un peso de 1.080 kg y un diseño para equipos portantes entre 12 y 21 toneladas, mientras que los 1.400 kg del Rammer 2166 lo hacen adecuado para equipos portantes entre 16 y 27 toneladas. Para mayor flexibilidad operativa, estos modelos se pueden pedir con Ramlube II y SBS (Sensor de Golpe Suave) o IBP como opción.





RODARSA VTN y Furukawa, sus implementos

Fundada en Zaragoza en 1989, Rodarsa es una compañía joven y dinámica. En constante crecimiento y con más de 25 años de experiencia en el suministro de repuestos e implementos para Maquinaria de Obras Públicas, Construcción, Minería y Movimiento de tierra.

Importadores de VTN implementos para demolición y reciclaje, Furukawa, martillos hidráulicos y distribuidores de MTG material de desgaste. Rodarsa es además distribuidora de las marcas más importantes del sector e importan todo tipo de productos, para ofrecer a sus clientes la mejor calidad y los precios más competitivos.

DEMOLEDORES CK SERIES

Giratorio (360°) trituradora para la demolición primaria con giro de 360°, secundaria y seleccionada con sistema de cambio de Jaws rápido (1 minuto). Incorpora 4

para garantizar la versatilidad y seguridad, sin perder potencia y velocidad

PINZAS DE DEMOLICIÓN PD SERIES

El equipo perfecto para la demolición primaria, que se utiliza para demoler un edificio. Con 11 modelos estándar, VTN ofrece la más completa variedad de cizallas de demolición para su uso en excavadoras de entre 1,5 y 130 toneladas. Compacto y fácil de manejar, fiable y segura, estas cizallas de demolición se destacan por su versatilidad y productividad extremadamente alta basada en el corte de precisión. Cada

un funcionamiento más sencillo de excavadoras, los modelos O2M PD y O3M también están disponibles con opción mecánica.

TRITURADORES SECUNDARIOS NF SERIES

Diseñado para trabajos de demolición secundaria (separación o fragmentación de material ya demolido, a fin de que la carga y el transporte más fácil). Se destacan la gran apertura de las mordazas, la considerable fuerza de cierre y la velocidad de ciclo de trabajo. Ellos pueden separar varillas de refuerzo del hormigón, a fin de permitir que el material para ser reutilizado como chatarra y agregado. Son ideales para la demolición de pavimentos, muros perimetrales y estructuras de medianera, incluyendo las estructuras verticales así como para aplastar a nivel del suelo

TRITURADORES FP SERIES

El resultado de un diseño avanzado, las trituradoras de la serie FP se destacan en el mercado por sus innovaciones tecnológicas. Estructuralmente fiable, desde a partir de las mejores materias primas todos los modelos de la gama van provistos de rotación continua de 360° helicoidal y destacan sobre todo por su versatilidad. Se pueden utilizar para efectuar trabajos de demolición secundaria en el



cundaria, para el reciclado, la separación o una mayor fragmentación del material demolido. Las puntas intercambiables de nueva concepción, de serie en ambas mandíbulas, aumentan aún más el rendimiento, lo que permite la perfecta separación de las barras de refuerzo de hormigón.

MULTIUSOS MT SERIES

El multiutility es un equipo que se destaca por su versatilidad de funcionamiento. La estructura principal puede ser equipada con diferentes tipos de mandíbulas, en función del trabajo específico que hacer. Gracias a la capacidad de intercambio de las mordazas, que puede ser reemplazado fácilmente y rápidamente, la cizalla de demolición MT es perfecta para ser utilizada para cualquier tipo de demolición, y especialmente en obras de construcción que es necesario hacer diferentes tipos de obras que de otro modo requieren el uso de múltiples herramientas y equipos individuales.

CIZALLAS CI SERIES

Las cizallas VTN tienen múltiples aplicaciones tanto para la demolición en cabeza (demolición de estructuras de hierro completos) y la demolición a nivel del suelo (en fundiciones, vertederos, depósitos de chatarra). Pueden ser instalados en todas las excavadoras de 2,5 a 110 toneladas, en vez del cubo o del brazo. La estructura está hecha de Hardox 400 que garantiza la seguridad y fiabilidad incluso en las aplicaciones más pesados, con un conjunto giratorio que permite que el equipo se mantenga en la posición correcta.

En lo que a la marca Furukawa se refiere, la compañía comercializa los martillos de la serie ligera series XS FX25-FX55. Una gama completa de martillos, indestructibles, para los más exigentes trabajos en cantera, demolición y aplicaciones específicas tales como: demolición de roca, construcción de carreteras, trabajo en túneles, preparación de terrenos, zanjas y conducción de pilotes.

En cuanto a la gama media de martillos Furukawa Serie F, se trata de martillos robustos, fabricados con los mejores materiales y bajo los más estrictos sistemas de control de calidad. Diseñados para ser duraderos, fiables, sencillos y de bajo mantenimiento, con un gran rendimiento adaptado a las condiciones específicas de trabajo, menor coste a largo plazo.

Por último, la gama pesada corresponde a la serie XP F12XP-F100VP. La nueva línea XPeriencia ofrece los beneficios de unas mínimas necesidades de mantenimiento y un máximo de comodidad y rendimiento garantizado. Se ha conseguido una considerable reducción





BYG

Implementos Trevi Benne para diferentes aplicaciones

BYG es una empresa familiar que lleva varias décadas dedicada a la fabricación y comercialización de dientes, portadientes, cuchillas y demás piezas de desgaste para la maquinaria del sector de las obras públicas, construcción y minería.

Su implantación en todas las provincias de España con un excelente servicio de calidad les llevó ya hace va-

rios años a estar en distintos puntos de lo que les ha permitido sortear la crisis sin grandes problemas.

Además de las piezas fabricadas por





lo herramientas e implementos para estos sectores. Una de las marcas reconocidas que importan y comercializan para el mercado español son los elementos de demolición y reciclaje de la firma italiana Trevi Benne. Se trata de un fabricante de gran calidad, imponente variedad y un excelente servicio postventa que les ha catapultado a primeros puestos de ventas en todo el mundo. Desde que cerraron el acuerdo con BYG para España, han sido nu-



merosos los implementos que se han entregado a las distintas empresas de demolición y reciclaje repartidas por toda España. Sus implementos son muy codiciados por las grandes empresas de demolición que hay trabajando en nuestro país, además de encontrarse en muchas de las plantas de valorización de RCD.

Entre los equipos que comercializa BYG, cabe destacar la gama de Cizallas Marilyn especiales para el manejo de chatarras y materiales ferrosos y demoliciones industriales. La Cizalla Marilyn está destinada para obras modernas de demolición industriales que requieren corte significativo a alturas considerables y a los profesionales del reciclaje de chatarra y materiales ferrosos. La geometría de la boca y la disposición de las cuchillas le

permite manejar grandes volu-

menes de carga, reduciendo los costes de manipulación y transporte.

La gama lo componen 12 modelos, desde el más pequeño, CS 03R con un peso de 300 kg, hasta el modelo más alto de la gama, CS200RS, de 19.160 kg de peso. Destacar, igualmente, el equipo Multifunción Universal Serie MF. Se trata de un equipo funcional y versátil que permite montar diferentes kits de trabajo en un único bastidor universal para utilizarlos en la obra con distintas aplicaciones, como la demolición, la trituración, el corte de material ferroso y de perfiles metálicos, la separación y el desplazamiento de materiales inertes de distinto tipo.

La gama está formada por seis modelos, desde el MF05 al MF 60. El primer modelo dispone de un peso de cuerpo de 530 kg, lo que le permite manejar grandes





SMOPYC

2017

VUELVE LA GRAN CITA DEL SECTOR

ZARAGOZA ACOGE LA DECIMOSÉPTIMA EDICIÓN DE SMOPYC, EL SALÓN INTERNACIONAL DE MAQUINARIA DE OBRAS PÚBLICAS, CONSTRUCCIÓN Y MINERÍA. UNA FERIA QUE REGRESA RENOVADA, CON EL APOYO MAYORITARIO DEL SECTOR Y DISPUESTA A RECUPERAR SU PAPEL REFERENTE EN EL PANORAMA EUROPEO DE FERIAS DE MAQUINARIA.



Smopyc 2017: la gran feria del sector vuelve con fuerzas renovadas

Como cada tres años, el sector de la maquinaria de construcción, obra pública y minería tiene su gran cita en Zaragoza. Del 25 al 29 de abril, Feria de Zaragoza acoge Smopyc 2017, el Salón Internacional de Maquinaria de Obras Públicas, Construcción y Minería, en una nueva edición con clara vocación ascendente.

Texto: Lucas Manuel Varas Vilachán

La 17ª edición de la feria por antonomasia del sector de maquinaria en nuestro país llega cargada de novedades. Estas van desde la dirección del certamen, labor desempeñada por Luis Fueyo, trabajando codo a codo con un comité organizador liderado por Stoian Markov, de Hidromek, hasta un completo programa de actividades, reuniones, asambleas y demostraciones que tendrán lugar durante el evento. Un esfuerzo que tiene el objetivo principal de impulsar la feria y aprovechar la corriente de optimismo del sector para consolidar a Smopyc como la feria de referencia en nuestro país y volver a situarla como una de las citas destacadas a nivel europeo.

Y es que tras unas ediciones marcadas por la crisis y la grave caída del mercado, Smopyc 2017 llega dispuesta a trasladar ese optimismo que empieza a verse en el sector en el propio certamen. El resultado, a priori, promete: cinco pabellones, más de

65.000 metros cuadrados de exposición, 870 marcas representadas y cerca de 300 expositores directos. En total, cinco pabellones de exposición y un área exterior donde podrá verse en acción a los últimos equipos y máquinas del sector.

Estas cifras que mejoran sustancialmente las de las dos últimas ediciones de la feria son un buen reflejo, por un lado, de la mejora que comienza a experimentar el mercado, y por otro, del buen trabajo llevado a cabo desde la organización de la feria.

Uno de los puntos fuertes de esta edición será SmopycDemo, un área de demostraciones habilitado para que las empresas puedan exponer todo el potencial de su maquinaria y los profesionales comprueben in situ su funcionamiento. Entre las novedades de esta edición destaca el Concurso de Operadores en el que se pondrá a prueba la habilidad y la destreza de los expertos a los mandos de distintas máquinas.

Con todos estos ingredientes, Smopyc 2017 será el mejor termómetro para conocer las tendencias tecnológicas del sector y poder tomar el pulso al mercado.

YO VOY A SMOPYC

Una de las iniciativas de la feria que más éxito han tenido ha sido la adopción de un eslogan que cualquiera relacionado con el sector ha visto en los últimos meses: “Yo voy a Smopyc”, un lema al que empresas y medios del sector se han unido y que muestran el amplio apoyo que la feria ha tenido desde todos aquellos relacionados de un modo u otro con el certamen. Una labor que ha sido reconocida por muchas empresas que, tras algunos años de ausencia, han vuelto a apostar por la feria zaragozana.

La historia reciente de Smopyc es conocida por todos. Tras una edición 2008 que rompió todos los récords y que la situó al primer nivel de las grandes ferias



web para planificar los días de feria.

Como en todo certamen ferial que se precie, las actividades, jornadas y talleres serán una de las piedras angulares de la cita. Con el apoyo masivo de las asociaciones relacionadas con el sector, serán muchas las reuniones, asambleas y jorna-

das que se llevarán a cabo. Así, Seopan, Asefma, Angrual, Anefa, la Federación de Áridos Anapat, Afeci, Aeded, Aseamac, Altap o la Federación de Gremios de la

Construcción celebrarán actividades que enriquecerán notablemente la calidad de los contenidos del certamen. Asimismo, y coincidiendo con la celebración de la feria, la Asociación Española de la Carretera (AEC) celebrará en la Feria de Muestras de Zaragoza y en el marco de Smopyc el primer Congreso de Gestión de Pavimentos los días 26 y 27 de abril.



europas del sector, la crisis golpeó duramente al sector, a los proveedores de maquinaria y, en consecuencia, a una feria que ha sobrevivido a los peores años que ha conocido el sector y que llega a este 2017 con fuerzas renovadas y nuevas ideas en la línea de lo que las grandes ferias internacionales están realizando.

Un buen ejemplo de este importante esfuerzo de comunicación y difusión llevado a cabo desde la propia feria, como el patrocinio de Smopyc y Feria de Zaragoza a la 10ª edición de los Premios Potencia de Maquinaria, celebrados el pasado mes de noviembre en la capital maña. A partir de ahí encontramos iniciativas que van desde el desarrollo de un app móvil que facilitará las visitas de aquellos que se acerquen a conocer de primera mano lo que se está moviendo en el sector hasta todo tipo de herramientas en la pro-

das que se llevarán a cabo. Así, Seopan, Asefma, Angrual, Anefa, la Federación de Áridos Anapat, Afeci, Aeded, Aseamac, Altap o la Federación de Gremios de la

EL GRAN PUNTO DE ENCUENTRO DEL SECTOR

Smopyc no solo es una gran muestra de las novedades y tendencias que se mueven en el sector de la maquinaria y equipos para la obra pública y la minería. Desde sus orígenes, se ha convertido en el gran punto de encuentro del sector. Un espacio donde se encuentran la oferta y la demanda, donde los proveedores pueden ver a sus clientes y donde puede encontrarse en un mismo espacio a expertos, personalidades y profesionales del sector.

Además, y para que la representatividad de visitantes de diferentes perfiles sea la mayor posible, la organización del certamen ha llevado a cabo acciones específicas para atraer tanto a visitantes internacionales como a estudiantes al evento.





PREMIOS A LA innovación

Un buen ejemplo de la **apuesta por la innovación de Smopyc puede verse en el Concurso de Novedades Técnicas**, que ha destacado a trece equipos o proyectos “que contribuyen a mejorar el día a día de los profesionales de este sector”. Así, un jurado presidido por Ricardo Cortés, director técnico de Seopan, ha reconocido a las siguientes empresas:

Categoría nuevos desarrollos de maquinaria

- > Premio Smopyc Oro: Euroimplementos con el Robot de deconstrucción controlada RDC 22M-D
- > Premio Smopyc Plata: Hidromek con Hidromek VC (Vision Compactor)
- > Premio Smopyc Bronce: Arjes con Impaktos 250
- > Accésit Smopyc: Deltacinco Delgado Delgado e Hijos con Kramer 5055e
- > Accésit Smopyc: Putzmeister con Wektret 5

Categorías novedades en equipamiento, componentes y medios auxiliares

- > Premio Smopyc Oro: Andamios Tendo con X-Tower
- > Premio Smopyc Plata: Arden Equipment con Arden Jet
- > Premio Smopyc Bronce: Inelas Poliuretanos con Tromel clasificador modular
- > Accésit Smopyc: Xcentric Ripper con Xcentric Crusher

Categorías servicios de aplicación a la actividad constructora

- > Premio Smopyc Oro: Emsa con Vögele Roadscan
- > Premio Smopyc Plata: Ausa con FVS
- > Premio Smopyc Bronce: Hilti con Unidad de gestión del agua WMS100
- > Accésit Smopyc: AMP con proceso de hidroclasificación para aprovechamiento de materiales



GRÚAS CHATARRERAS Y POLIBRAZOS MÁXIMA RESPUESTA ANTE LOS RESIDUOS

Las grúas para chatarra EPSILON se han desarrollado para el mayor rendimiento y son adecuadas para el trabajo continuo en aplicaciones exigentes, como el reciclaje, forestal y manejo de residuos. Proporcionan una alta productividad, seguridad, calidad y el mejor costo-beneficio del mercado.

El diseño funcional de nuestros polibrazos y portacontenedores proporcionan un servicio sencillo y con bajo mantenimiento. Esto asegura un alto valor, el mejor coste de operación y bajo condiciones seguras. Disponemos de una red de servicio en todo el mundo, incluyendo el suministro de repuestos, rápido y fiable. En PALFINGER, estamos comprometidos con el más alto estándar de calidad y seguridad.

PALFINGER

LIFETIME EXCELLENCE

PALFINGER IBÉRICA
PALFINGER IBÉRICA MAQUINARIA, S.L.
Calle Sierra de Guadarrama, 2
28830 | San Fernando de Henares | Madrid
T +34 916 088 000 | F +34 916 600 461
palfinger@palfinger.es

WWW.PALFINGERIBERICA.ES

StoianMarkov

PRESIDENTE DEL COMITÉ ORGANIZADOR DE SMOPYC



“España es un gran país y Smopyc es nuestra feria”

Al frente del Comité Organizador de Smopyc 2017 está Stoian Markov. Director de Hidromek West y figura reconocida en el sector, Markov lidera el grupo de trabajo que ha puesto todos sus esfuerzos en recuperar el optimismo y volver a situar Smopyc en la vanguardia de las ferias europeas. En esta entrevista nos cuenta sus sensaciones previas a la feria. Texto: Lucas Manuel Varas Vilachán

¿Qué sensaciones tiene de cara a esta nueva edición de Smopyc?

Sin ninguna duda, Smopyc 2017 será un encuentro muy vivo. No estoy hablando solamente por el tamaño de la exposición, número de expositores y visitantes, que va a sobrepasar la última edición, sino también por el estado de ánimo de los expositores y los visitantes.

Se notan muchas ganas de que llegue Smopyc, el mercado está animado. Recibimos muchas consultas, llamadas por parte de empresas del sector, distribuidores y clientes preguntando por detalles de la feria.

Necesitamos un cambio de mentalidad, en el sentido de desprendernos de cualquier negativismo que pueda estar arraigado en nuestro interior. Lo he destacado en muchas oportunidades: España es un gran país y Smopyc es nuestra feria; entre todos tenemos que hacer que esta sea una gran edición.

Quiero agradecer la profesionalidad, el esfuerzo, el tiempo y el entusiasmo invertidos por los miembros del comité que han llevado el peso más grande de este trabajo.

¿Cuáles son, a grandes rasgos, las principales novedades que encontraremos en Smopyc 2017 respecto a anteriores ediciones de la feria?

Como todos sabemos, el sector ha pasado por un periodo escaso de encuentros. Tomando en cuenta la velocidad de cambios en el mundo, en la tecnología, por supuesto, nuestro sector tiene muchas cosas nuevas que mostrar. Hace 10 años, si no recuerdo mal, apenas empezaba a conocerse en España el iPhone 3. Si recuerda como era este aparato y dónde estamos ahora, ya vera que algo se ha movido.

Las nuevas normativas medioambientales han cambiado los equipos no solamente por debajo de los capós, sino en el diseño de los mismos.

La entrada de los sistemas electrónicos como sistemas de monitorización remota, análisis de datos recuperados o automatización del trabajo son consecuencias inevitables de las cuales el sector va aprovechándose.

La ergonomía y el entorno de trabajo están ganando a pasos enormes más importancia. La mayoría de los equipos que vamos a presentar han sido galardonados con premios internacionales, especialmente en este aspecto. El puesto del operador cada día está ariscando más a los niveles y estándares de automóviles. En particular, en la feria compartiremos nuestra visión de desarrollo de los pro-

ductos para los próximos 10-15 años.

El visitante de Smopyc podrá disfrutar también de una exposición dedicada a las obras más emblemáticas ejecutadas por las constructoras españolas. Se trata de una iniciativa que, además de ser interesante, debería servir para recordarnos que el sector está vivo y que dispone de un gran capital de empresas y especialistas que merecen reconocimiento.

Y no nos olvidamos de los futuros profesionales. Se está trabajando en acuerdos destinados a traer a Smopyc a jóvenes estudiantes universitarios. Me causa una gran satisfacción personal ver en las ferias gente joven con ganas de aprender. En la edición anterior, nuestro equipo técnico ya pasó horas con estos jóvenes que querían subirse a las máquinas y conocer en profundidad su funcionamiento. Y para esta edición intentaremos hacer lo mismo pero de una manera más organizada, asegurando el acceso a la feria del mayor número posible de estudiantes.

¿En qué cifras en cuanto a expositores, marcas y visitantes previstos se moverá esta edición de Smopyc?

El número de asistentes sigue creciendo cada día. Las cosas van ganando veloci-

"SIN NINGUNA DUDA, SMOPYC 2017 SERÁ UN ENCUENTRO MUY VIVO. NO ESTOY HABLANDO SOLAMENTE POR EL TAMAÑO DE LA EXPOSICIÓN, NÚMERO DE EXPOSITORES Y VISITANTES, QUE VA A SOBREPASAR LA ÚLTIMA EDICIÓN, SINO TAMBIÉN POR EL ESTADO DE ÁNIMO DE LOS EXPOSITORES Y LOS VISITANTES".

dad, especialmente después del gran interés en la feria de SaMoTer en Verona y de Conexpo en Estados Unidos. En varios encuentros que he tenido durante Conexpo se presentaron empresas que todavía no se han apuntado pero muestran interés de venir a Smopyc. Y sabemos que, debido a la dinámica de hoy día, muchas decisiones se van tomando en el último momento.

Para que se haga una idea, a fecha de hoy, tenemos la inscripción de más de 260 expositores que presentan alrededor de 700 marcas diferentes. Hablamos de

cinco pabellones llenos, y ojalá tengamos que abrir un pabellón más. Además, habrá exposiciones en la zona exterior también.

¿En qué situación llega el sector de maquinaria de construcción, maquinaria y minería a la cita de Smopyc?

El sector está saliendo de la crisis más profunda jamás conocida de su historia. Sin ser culpable, hemos sido los más perjudicados y penalizados por la crisis económica. Pero lo peor ya ha pasado... así que hay que mirar hacia adelante.

2016 era el segundo año de un crecimiento tímido, más notable en la gama ligera, y menos en la gama pesada, obviamente causado por el tipo de obras que más se está ejecutando en este momento: mantenimiento, obra privada y construcción de viviendas. Y también como resultado de la escasa inversión por parte del Estado.

Por eso opino que Smopyc 2017 será un evento muy importante que ayudará a eliminar el negativismo y a traer más ánimo al sector.

¿Qué acciones se han llevado a cabo para fomentar el carácter internacional de la feria?

La importancia de la internacionalización para los fabricantes de la península es más alta que nunca. Antes de 2008, un



Bobcat®

One Tough Animal.

Aquí, en la obra
construimos el futuro

¡Buen
equipo de
trabajo!

Un nuevo gran día en la ciudad

Pero este trabajo es tan grande y complejo...

BRRR

¡Mejor llama al equipo Bobcat!

Vamos a limpiar este desastre y
despejar en un momento el camino
para nuevas construcciones!

SERIES 2017



TEAM

INCREÍBLE EQUIPO DE TRABAJO

Las cargadoras Bobcat rugen en acción: recogiendo los residuos de demolición Mientras que la mini excavadora quiebra el viejo hormigón de un solo golpe seco. El manipulador telescópico transporta los nuevos componentes limpios a su sitio. "Nunca he visto resultados tan rápidos y una obra más segura - ¡Bobcat es impresionante!"

DOOSAN

Bobcat es una Compañía Doosan. Doosan es líder global en equipo de construcción, soluciones hidráulicas y energéticas, motores e ingeniería que sirve con orgullo a clientes y comunidades desde hace más de un siglo. | Bobcat y el logotipo de Bobcat son marcas registradas de Bobcat Company en los Estados Unidos y varios otros países. ©2017 Bobcat Company. Todos los derechos reservados.

Hasta la próxima... Bobcat 'Tough jobs'
Para más información: 901 02 00 00

www.bobcat.com



fabricante del sector podría vivir bastante bien dedicándose solamente al mercado doméstico, pero también por la mala suerte, hemos visto como una crisis “inesperada” y brusca ha llevado a varios fabricantes a la quiebra. La conclusión es más que clara. Tenemos una lengua (la segunda más hablada en el mundo) y la cultura común con muchos mercados que suben y bajan, pero en general representan una buena parte del mercado mundial, que hay que ser atendi-

Por otro lado, el sector español de la construcción tiene muchas razones para sentirse orgulloso de sus constructoras, que han completado con excelencia un gran número de obras de relevancia mundial. El visitante de Smopyc podrá disfrutar de una exposición dedicada a las obras más emblemáticas ejecutadas por estas empresas, mayormente miembros de Seopan. Se trata de una iniciativa que, además de ser interesante, debería servir para recordarnos que el sec-

tor está vivo y que dispone de un gran capital de empresas y especialistas que merecen un reconocimiento.

Muchas asociaciones aprovecharán su presencia en Smopyc para celebrar sus reuniones, encuentros... ¿Qué importancia tienen las asociaciones en un evento como Smopyc?

Efectivamente, la mayoría de las principales asociaciones del sector ya han anunciado su participación en la feria y están organizando diferentes actividades en el marco de Smopyc. Algunas de ellas son Anmopyc, Anefa, Aexar, Anagrual, FdA, Aeded, Aseamac, Anapat, Ipat, Seopan, Afeci, Rcd, Altap, etc.

Contamos con pleno apoyo de estas asociaciones. Algunas de ellas también han invitado a empresas colaboradoras, proveedores y subcontratistas para que vengan a visitar la feria y a participar en los encuentros anunciados.

Además de las asambleas de las asociaciones, de las que os informamos en los comités, se va a celebrar durante Smopyc un congreso organizado por la Asociación Española de la Carretera (AEC), los días 26 y 27 de abril.

Todo ello aumentará la presencia de un gran número de personas del sector que provocará un interés todavía más grande, es decir, un encuentro con mayor variedad.

Como responsable de una de las compañías que más apuestan por la innovación en el desarrollo de sus productos, ¿qué tendencias crees que hay en el sector de la maquinaria? ¿Hacia dónde están yendo los desarrollos de las compañías?

Es difícil resumir en unas cuantas palabras la respuesta a una pregunta tan amplia. Pero si tenemos que marcar algunas direcciones, evidentemente debemos destacar: equipos con más productividad, seguridad, ergonomía y menos costes, paros no planificados, accidentes...

En lo relativo a la tecnología empleada en las máquinas, yo siempre he seguido la dinámica del sector aeroespacial, de la tecnología militar, aeronáutica, automovil, maquinaria... para podernos hacer una idea de hacia dónde vamos.

También se está trabajando mucho sobre el tema de sistemas de máquinas, es decir, la optimización y automatización de un grupo de máquinas diferentes trabajando juntas. Sigo siendo soñador y espero que algún día haya cambios revolucionarios en la tecnología de movimiento de tierra. Desde hace muchos años las excavadoras siguen teniendo pluma y balancín...

Pero uno de los retos más importantes para nuestra compañía, después de



do. También la proximidad de países del norte de África por un lado y Francia y Portugal por otro lado, nos traen posibilidades. De hecho hay fabricantes españoles que han soportado la crisis bastante bien a través de sus exportaciones hacia Francia, Norte de África, EEUU y América Latina.

En este tema, los compañeros de Anmopyc, que son también muy activos en los trabajos del comité, se han interesado sobre el tema. Su colaboración con una gran cantidad de asociaciones sectoriales en el exterior ha sido notable. Diariamente estoy recibiendo ofertas de una gran variedad de países para participar en Smopyc (considerándonos como una empresa extranjera).

“EL SECTOR ESPAÑOL DE LA CONSTRUCCIÓN TIENE MUCHAS RAZONES PARA SENTIRSE ORGULLOSO DE SUS CONSTRUCTORAS, QUE HAN COMPLETADO CON EXCELENCIA UN GRAN NÚMERO DE OBRAS DE RELEVANCIA MUNDIAL. EL VISITANTE DE SMOPYC PODRÁ DISFRUTAR DE UNA EXPOSICIÓN DEDICADA A LAS OBRAS MÁS EMBLEMÁTICAS EJECUTADAS POR ESTAS EMPRESAS”.

DDR Foro & Expo 2017

Demolición, descontaminación y reciclaje

Inscripción gratuita
hasta el
30 de mayo

www.ddrexpo.com

Del 14 al 16 junio
Bruselas (Bélgica)



Organizado por:



En colaboración con:





un crecimiento tan grande, sigue siendo guardar la proximidad a los clientes. **Para esta edición se ha hecho un importante esfuerzo de comunicación, que además ha contado con el Lema "Yo voy a Smopyc". ¿Cómo surgió la idea de este eslogan y qué recepción ha tenido entre medios de comunicación y expositores?**

En un principio, aunque tengas buen producto, si la gente no lo sabe, es difícil tener éxito. Lo mismo pasa con Smopyc. Por ello es importante anunciarnos, para que la gente sepa que Smopyc no solamente existe sino que, aparte de su tradición, será algo nuevo, algo mejor.

En este sentido, no hay nada mejor que el propio ejemplo, la experiencia compartida. Por ello se creó "Yo voy a Smopyc" con un éxito pleno. La campaña de promoción ha sido un trabajo común entre la feria de Zaragoza y los miembros del comité organizador, donde tenemos muchos compañeros expertos en este campo.

¿Cómo está siendo este 2017 a nivel de ventas y qué previsiones tienes para el resto del año?

De momento para nosotros 2017 ha empezado bastante positivo. Hacer previsiones de cara a los próximos meses es muy difícil, pero creo que al final el 2017 será mejor que el 2016, incluso en la gama pesada. No es normal que las ventas de maquinaria en España sigan tan por debajo de las que se registran en los países de nuestro entorno, por lo que la tendencia lógica es a ir reduciendo paulati-

"LOS QUE NOS HA MOTIVADO DURANTE ESTOS ÚLTIMOS AÑOS ES EL PROFUNDO DESEO DE VIVIR EN UN MUNDO MEJOR. SI LOS FABRICANTES HACEMOS MEJORES MAQUINAS, LOS CLIENTES ENCUENTRAN SOLUCIONES PARA SUS PROBLEMAS, LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS ENCUENTRAN NUEVOS MERCADOS FUERA, VER LA ILUSIÓN DE LOS ESTUDIANTES QUE SERÁN FUTUROS TÉCNICOS E INGENIEROS, Y SI POR ÚLTIMO, PERO NO MENOS IMPORTANTE, EL SECTOR DEJA DE PERDER PROFESIONALES DE GRAN CAPACIDAD Y SE EMPIEZA A CREAR EMPLEO".

namente esa diferencia. Y no estoy hablando de países que no han tenido problemas, sino de mercados donde han vivido situaciones similares a la nuestra.

También confiamos en que las mayores facilidades que se están dando para acceder a la financiación ayuden a la recuperación del mercado. Afortunadamente, hemos dejado atrás la época en la que

solamente por decir que trabajabas en el sector de construcción, te colgaban el teléfono.

Y hay otro factor que también nos debería ayudar: si hay un sector especialmente importante para la economía española ese es el turismo. Y si queremos mantenerlo como una fuente destacada de ingresos no se pueden descuidar las infraestructuras de transporte: aeropuertos, carreteras, trenes, etc. Hablamos de infraestructuras que necesitan mantenimiento y mejoras, por lo que esperamos que, más pronto que tarde, los gobernantes se den cuenta de ello, que no sigan metiendo la tijera en estos ámbitos que son decisivos para la buena marcha de la economía del país.

Cuando el próximo 29 de abril Smopyc 2017 haya cerrado sus puertas, ¿qué te haría estar satisfecho como presidente del Comité Organizador de la feria?

Los que nos ha motivado durante estos últimos años es el profundo deseo de vivir en un mundo mejor. Si los fabricantes hacemos mejores máquinas, los clientes encuentran soluciones para sus problemas, las empresas españolas encuentran nuevos mercados fuera, ver la ilusión de los estudiantes que serán futuros técnicos e ingenieros, y si por último, pero no menos importante, el sector deja de perder profesionales de gran capacidad y se empieza a crear empleo, ¿qué más queda? Por lo que, un encuentro cara a cara y una buena charla entre profesionales, con todo ello, ya estaría plenamente satisfecho.

Plano del recinto



- | | | | |
|---|--|---|---------------------------|
|  | Oficinas / Offices |  | Restaurante / Restaurant |
|  | Congresos • Sala VIP • Prensa
/ Congress centre • VIP Room • Press room |  | Cafetería / Coffee Shop |
|  | Consigna / Left-luggage Office |  | Botiquín / First Aid Post |
|  | Galería comercial / Shopping Centre |  | Bus |
| | |  | Taxi |



CHR MAQUINARIA: UNA SEGUNDA VIDA PARA LA MAQUINARIA

A QUINCE KILÓMETROS DE PONFERRADA, EN LA LOCALIDAD DE SAN ROMÁN DE BEMBIBRE, EN LA PROVINCIA DE LEÓN, EXISTE UN LUGAR DONDE LAS MÁQUINAS USADAS TIENEN UNA SEGUNDA VIDA. ALLÍ ES DONDE OPERA CHR MAQUINARIA (CENTRO HOMOLOGADO DE RECUPERACIÓN DE MAQUINARIA), EMPRESA DEDICADA A LA COMPRA Y REACONDICIONAMIENTO DE MÁQUINAS USADAS PARA PROLONGAR SU VIDA ÚTIL. **Texto: Lucas Manuel Varas Vilachán**

En realidad, la actividad de CHR abarca mucho más que la simple compra y venta de máquinas. Una vez CHR adquiere una máquina usada, abre un abanico casi infinito de posibilidades para el cliente. Tras una exhaustiva evaluación del equipo, este puede ser reacondicionado para su vuelta a la actividad con plenas garantías o desguazado para la venta independiente de sus piezas y componentes.

Esta es, según explica Jorge Marx, gerente de CHR, una de las claves de la compañía: “cuando viene un cliente podemos ofrecerle lo que quiera. Desde un equipo nuevo hasta una máquina usada o piezas de repuesto”.

Esta mención a la posibilidad de adquirir máquinas nuevas se refiere a la pertenencia de CHR Maquinaria a Grupo

Serex. No obstante, un centenar de metros separan sus instalaciones de las de Hispano Japonesa de Maquinaria, importador en exclusiva de Hitachi en nuestro país.

Lo novedoso del concepto de CHR se percibe nada más ver sus instalaciones, donde pueden verse decenas de máquinas usadas y sus componentes a la espera de pasar revisión y la correspondiente sesión de “chapa y pintura”. 15.000 m2 divididos en tres fases: la zona del desguace propiamente dicho, el almacén de repuestos y el taller.

Lejos de ser un desguace al uso, las instalaciones de CHR ofrecen al visitante un particular universo de maquinaria usada y lista para ser desguazada. Ordenada por la tipología de equipos y componentes, es en esta zona donde re-



Jorge Marx,
gerente de CHR y
Juan Rodríguez,
director general
de Grupo Serex.



El equipo de CHR en sus instalaciones de San Román de Bembibre.

posan los restos de máquinas a la espera de pasar por el taller para su análisis y, llegado el caso, puesta a punto o separación de componentes.

“Disponer de CHR nos permite estar en todo el ciclo de vida de una máquina, desde que sale de la fábrica en Japón hasta que acaba en una fundición en Vizcaya”, explica Juan Rodríguez, director general de Grupo Serex. “CHR nos permite además ser internacionales, cada vez estamos cogiendo más clientes de todo el mundo”, explica ante un mapamundi que muestra todas las zonas del globo donde CHR ha vendido alguna máquina o alguna pieza.

UN CONCEPTO NOVEDOSO

Con el mismo carácter familiar y cercano que caracteriza a la matriz –“la confianza con el cliente lo es todo para no-

sotros”, señala Juan-, CHR continúa con esa filosofía. En sus instalaciones trabajan entre 7 y 15 personas en función de la demanda de trabajo, muchos de ellos mecánicos. Como señala Jorge Marx, el tipo de negocio exige un amplio conocimiento de la maquinaria y gente muy preparada, especialmente mecánicos expertos en todo tipo de equipos y marcas. Además, se trata de un negocio muy complejo, con un apalancamiento financiero muy importante: en la campaña de CHR hay cerca de un centenar de máquinas en stock y desde la compra de un equipo usado hasta su salida, ya sea vendido reacondicionado o por partes, pueden pasar muchos meses.

A pesar de estas dificultades, la historia de CHR es una historia de éxito. Nacida en 2006 como respuesta a los primeros

síntomas de la posterior crisis y la caída del mercado, actualmente factura cerca de los dos millones de euros anuales y empieza a llamar la atención de otros fabricantes y proveedores por lo novedoso de su concepto.

Uno de los mayores problemas a los que se enfrenta la empresa en su actividad es el del transporte de las máquinas. La compra se realiza en muchos casos in situ, en el propio sitio de trabajo o en la cantera. El proceso es muy proactivo, tanto en la adquisición como en la venta de los equipos y componentes. Para el apoyo comercial y logístico, además de las instalaciones de la provincia de León, donde se centraliza toda la actividad y se ubica el taller de reparación y desguace, CHR dispone de otras instalaciones en Azuqueca de Henares (Guadalajara).





UN GRAN ALMACÉN DE COMPONENTES

Si la zona más llamativa que puede verse desde la carretera Nacional VI es la campa donde reposan las máquinas a la espera de ser desguazadas o reparadas, no menos sorprendente resulta el almacén donde los recambios son clasifica-



dos, en algunos casos “reassignados” (algunas piezas o componentes provenientes de un modelo en concreto pueden ser usados para otros modelos, e incluso otras marcas) y clasificados para su posterior venta.

Una etiqueta acompaña a cada una de estas piezas con toda la información necesaria para el comprador, con información relativa a su origen, grado de reparación de la pieza y posible destino. En total, en los almacenes de CHR Maquinaria existen cerca de 40.000 referencias, de las que aproximadamente 15.000 son de componentes Hitachi.

Esta ingente cantidad de referencias contiene todo tipo de recambios a disposición del cliente, desde las más grandes como motores, cabinas, partes del chasis o brazos de palas y excavadoras, hasta piezas más pequeñas que forman parte de los sistemas eléctricos o hidráulicos de las máquinas.

“Tenemos la satisfacción absoluta de poder dar al cliente exactamente lo que quiere, casi nunca tenemos que decir ‘no’”, señala Juan Rodríguez. “Somos una empresa mediana, pero nuestro origen nos permite seguir teniendo un trato muy cercano con el cliente por nuestra propia filosofía. Hemos empezado desde muy abajo y esto nos ha permitido conocer muy bien el mercado”, concluye.

Además de visitar las instalaciones de CHR Maquinaria en el polígono industrial del Bierzo Alto, en San Román de Bembibre, la empresa dispone de una página web (www.chрмаquinaria.com) en la que puede verse una pequeña parte de este gran universo de recambios para todo tipo de maquinaria.

25-29 ABRIL/APRIL ZARAGOZA (ESPAÑA/SPAIN)

SMOPYC

2017

SALÓN INTERNACIONAL DE MAQUINARIA DE
OBRAS PÚBLICAS, CONSTRUCCIÓN Y MINERÍA

INTERNATIONAL SHOW OF PUBLIC WORKS,
CONSTRUCTION AND MINING MACHINERY

www.smopyc.es



ANMOPYC
SPANISH MANUFACTURERS
ASSOCIATION OF CONSTRUCTION
AND MINING MACHINERY

afe
asociación española de ferrocarriles



directorio **Demolición**

ABILITY MAQUINARIA

C/ Ingeniero Fdez. Casado, Nº 8
28823 Coslada, Madrid
Tel.: (+34) 616 440 460

Correo: info@abilitymaquinaria.com
www.abilitymaquinaria.com



AEDDED

Av. Rey Juan Carlos 92, 4
28916 Leganés, Madrid
Tel.: (+34) 911 271 070

www.aeded.org



AG DEMOLICIONES CONSTRUCCIONES ARRIBAS GOZALO SA

C/ Lérida 21 28020 Madrid (SPAIN)
Tel.: (+34) 915 714 682

Correo: correo@agconstrucciones.com
www.agconstrucciones.com



ALEX IMPLEMENTS SL

www.aleximport.com

ANKA DEMOLICIONES

C/ Valentin Beato, 24. 28037 Madrid
Tel.: (+34) 913 271 290

www.ankademoliciones.com



ASCENDUM ESPAÑA SLU

Av. Castilla, 2, Parque Empresarial San Fernando.
Edificio Munich, 3ª Planta
28830 San Fernando de Henares, Madrid
Tel: (+34) 91 655 93 40

Correo: info@volvomaquinaria.es
www.ascendum.es

ASCENDUM GROUP

BARLOWORLD FINANZAUTO SA

Av. de Madrid, 43
28500 Arganda del Rey
Comunidad de Madrid (SPAIN)
Tel.: 901 13 0013

www.barloworld.finanzauto.es



BORRAZ HERNANDEZ SL

www.borrazdemoliciones.com

C&D CONTROL DEMETER

www.controldemeter.com

DELTAPUNT DEMOLICIONES

Polígono Industrial La Post. Calle Barcelona 1A
08850 Gavà

Tel.: 902 107 661

Fax: 902 105 347

Correo: enderrocs@deltapunt.com
www.deltapunt.com



DEMÓLER

www.demoler.es

DEMOLICIONES CÓRDOBA

www.demolicionescordoba.es

DERRIBOS MATEO

www.derribosmateosl.com

DERRIBOS PETRALANDA

www.derribospetralanda.com

EUROIMPLEMENTOS

C/Antoni Bell, Nº 2, planta 4ª, Oficina E2
08174 Sant Cugat del Vallès,

Barcelona, España

Tel.: +34 93 675 27 11.

Fax: +34 93 675 34 11

Correo: euoimplementos@euoimplementos.com
www.euoimplementos.net



euoimplementos



FELEMAMG

Avda. Agricultura, 15

33211 Gijón (Asturias)

Tel.: 985 324 408. Fax: 985 324 226

Correo: felemamg@felemamg.com
www.felemamg.com

FELEMAMG

FRANCISCO ALBERICH, S. A.

www.alberich.net

directorio **Demolición**

FUCHS



FUCHS

Distribuidor: Ascendum España
Av. Castilla, 2, Parque Empresarial San Fernando.
Edificio Munich, 3ª Planta
28830 San Fernando de Henares, Madrid
Tel: (+34) 91 655 93 40
Correo: info@volvomaquinaria.es
www.ascendum.es

GRUPO HERMANOS BENÍTEZ

www.demolicionesghb.es

HUSQVARNA ESPAÑA SA

Calle de Rivas 10. Pol. Ind. Vicalvaro
28052 Madrid
Tel.: (+34) 913 716 600
www.husqvarnacp.es



JCB MAQUINARIA SA

Calle Francisco Alonso 6 A
Polígono Industrial Santa Rosa
28806 Alcalá de Henares,
Madrid (España)
Tel.: (+34) 916 770 429
Correo: maquinaria@jcb.com
www.jcb.com



LEZAMA DEMOLICIONES

www.lezama.es

KAYATI

Calle A nº 5 local 1
Polígono Industrial
San José de los Llanos
E-01230 Nanclares de la Oca,
Alava (España)
Tel.: +34 945 135 626
Fax: +34 945 130 592
Correo: kayati@kayati.com
www.kayati.com



NORCORTE

www.norcorte.com

POSADA

www.posada.org

RECORTA

www.re-corta.com

RECIFEMETAL

www.recifemetalespana.com

REDENOR

www.redenor.es

RODARSA

Pol. Ind. Malpica-Alfindén
C/Encina, 410
50171, La Puebla Alfindén
Zaragoza, España
Tel: (+34) 976 108 656
Correo: rodarsa@rodarsa.es
www.rodarsa.es



SAN JUAN

www.rdsanjuan.com

SECOPSA

www.secopsa.es

THAYR

www.thayr.es

THYSSENKRUPP MATERIALES IBÉRICA, S.A.

Pol. Ind. Can Roca.
C/. Sant Martí, s/n.
08107 Martorelles (Barcelona)
Tel.: 93 571 74 42.
Fax: 93 571 74 50
Correo: german.artech@thyssenkrupp.com
www.thyssenkrupp.com



TRANDEX

www.trandex.es

VARESER

www.vareser.net

**PARA DESTACAR SU EMPRESA EN ESTE
DIRECTORIO CONTACTE CON NUESTRO
DEPARTAMENTO COMERCIAL.**

Teléfono: 91 339 86 99
angel.lara@grupotpi.es



INDICE DE ANUNCIANTES

Ascendum	Contraportada
Atlas Copco	4
Bobcat	39
DDR Expo	41
Felemang	Interior de contraportada
Husqvarna	Interior de Portada
MB	15
Northgate	11
Osa Demolition	Portada
Palfinger	37
Smopyc	47
Tomra	9

www.profesionaleshoy.es



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

El único portal profesional actualizado 24x7x365



FELEMAMG
m a g n e t i s m o

Atracción y fuerza. Separación y recuperación electromagnética e imán permanente.

Equipamientos de separación
de metales, elevación,
limpieza, concentración
y purificación de minerales.



Equipos eléctricos para:
Separación y elevación
magnética.
Concentración de minerales.
Separación de metales.
Desmagnetizadores.



Av Agricultura, 15
Pol. Ind. Bankuni3n II
33211 Gij3n, Espa3a
Tel3fono: +34 985 324 408
Fax: +34 985 324 229
felemamg@felemamg.com

FELEMAMG
m a g n e t i s m o

www.felemamg.com

LÍDERES EN MANIPULACIÓN



Fabricando máquinas de manipulación desde hace más de 125 años.

