

LA REVISTA DECADA
DE OBRA PÚBLICA

potencia

Revista profesional de maquinaria, obras públicas e infraestructuras

www.potenciahoy.es

Actualidad

La producción de asfalto aumentó un 5,6% en 2018

Mercado

Las ventas de maquinaria crecen un 34% en 2018



Las ventas de maquinaria han crecido un 34% respecto al año anterior. Según los datos elaborados por Andicop, el sector cerró el año con un total de 5.998 máquinas vendidas, su mayor cifra desde el año 2008.

Protagonistas

Charlie Park, CEO de Doosan Infracore Europe

A pie de obra

Miles de toneladas de tierra reciclada para revalorizar vertederos ilegales en Madrid

Dossier

Novedades en generadores eléctricos

Blumaq
Moviendo el mundo

La calidad empieza desde dentro

bauma
19-24 DE MARZO 2019, BERLÍN

www.blumaq.com

PARA CONSEGUIR EL ÉXITO LAS PIEZAS SON CLAVE

Material
hidráulico

Repuestos motor

Material de
desgaste

Rodajes

EXPERTOS EN RECAMBIOS, SIN INTERMEDIARIOS



Garantizamos el
mejor precio



Sin intermediarios



Primeras marcas



Entrega en 24
horas



30 años de
experiencia

Carrer del Plà, 4
Vilanova del Vallès · BCN
Tel. 93 845 61 00
www.moicano.com



RECAMBIOS
moicano

A promotional advertisement for Kohler's partnership with Manchester United. The image features three Manchester United players standing in front of a large, complex industrial engine. The player on the right is wearing a red Manchester United jersey with the Kohler logo on the sleeve. The text "SUPER POWERS" is overlaid in large white letters across the center of the image.

SUPER POWERS



KOHLER

Principal Partner of Manchester United

Follow @KohlerUnited on  |  or visit KohlerUnited.com

KOHLERPOWER.IT



Pool Moncloa / Borja Puig de la Bellacasa

Vuelta a la casilla de salida

En una línea temporal paralela a la nuestra, este ejemplar de la revista *Potencia* tendría unas páginas dedicadas a los presupuestos para el 2019 presentados por el Ministerio de Fomento para su debate, modificación y, quizá, posterior aprobación en el Congreso. En ellas analizaríamos cómo se distribuye el incremento en inversión previsto del 26,6%, los 5.000 millones destinados al ferrocarril o los 1.000 millones destinados a conservación en carreteras, un 32% más que en 2018. Incorporaríamos opiniones, generalmente positivas, del impacto de esta inversión en el sector, con el deseo, eso sí, de que el incremento de licitaciones vaya acompañado de la ejecución de lo licitado.

Esas páginas realmente existen, redactadas, maquetadas y listas para imprimir. Pero su vigencia se acabó en el mismo momento que estos presupuestos fueron rechazados en el debate en el Congreso y precipitaron una nueva convocatoria de elecciones.

Tampoco ha sido algo que nos lleve a sorpresa; no ha habido necesidad de llegar al extremo de parar rotativas. El prematuro fin de la legislatura de Pedro Sánchez era algo previsible desde el mismo momento en el que prosperó la moción de censura que acabó con el Gobierno de Rajoy. Y por ello, las páginas que sí contiene este ejemplar de la revista *Potencia* estaban preparadas con tiempo suficiente.

Lo que sí es una incógnita es cómo de preparada está la economía española para hacer frente a nuevos meses de incertidumbre por saber quién nos gobernará y cómo lo hará. En lo que nos atañe, la política de infraestructuras, la incertidumbre es mayor si cabe ya que esta no existe en el debate; conocemos la posición de todos los partidos políticos en cuestiones sociales, económicas, culturales o de modelo de Estado. Lo que desconocemos -y en el mejor de los casos podemos llegar a intuir- es qué modelo de infraestructuras proponen para el país, cómo las mantendrán y de qué manera las financiarán.

Lamentar una convocatoria de elecciones sería atacar el acto básico de un sistema democrático. Conseguir apoyos para sacar adelante leyes, y en caso de ser incapaz de dar cumplimiento a un programa de Gobierno convocar a los ciudadanos para volver a configurar el parlamento, es el abecé del funcionamiento básico de cualquier democracia. Pero tampoco podemos negar que la llamada a las urnas del próximo 28 de abril llega en plena recuperación del sector. Aunque todavía estamos lejos de las cifras alcanzadas en 2006 y 2007, las ventas de maquinaria encadenan cinco años consecutivos de crecimiento con los mejores registros en la última década.

Esperemos que el impacto de la parálisis que va desde la disolución de las Cortes hasta la composición de un nuevo Gobierno sea mínimo, tanto para el sector como para la economía española. Y, más importante, que quienes nos gobiernen a partir de mayo apliquen las mejores políticas para el país.

¡El CCR 21.35 puede con todo!

**Problemas de compactación, reciclados, estabilizados,
suelo cemento, movimiento de tierras, grava...**



**DISPONIBLE
PARA VENTA O
ALQUILER,
¡CONSÚLTANOS!**

www.corinsa.es

comercial@corinsa.es

AMMANN Colaborador exclusivo para plantas asfálticas, de betún modificado, emulsión y complementarios.



Colaborador exclusivo para cisternas de riego, selladoras de juntas y complementarios.



Autovía A-42, km 28
Pol. Ind. Las Avenidas
28991 T. de la Calzada
Madrid - España

T +34 918 160 900
F +34 918 160 324
www.corinsa.es
comercial@corinsa.es



4. Editorial

8. Actualidad

- 8. El consumo de betún para mezclas asfálticas creció un 5,6% en 2018, 15 puntos por debajo de las previsiones
- 12. Murcia abre las puertas de su aeropuerto internacional

14. Mercado

Las ventas de maquinaria aumentan un 34% en 2018

18. Foros

Formación y seguridad preventiva: punto de partida de la nueva campaña de Acex

22. Protagonistas

Entrevista con Charlie Park, CEO de Doosan Infracore Europe

28. A pie de obra

Miles de toneladas de tierra reciclada para restaurar vertederos ilegales en Madrid

34. Dossier: generadores de energía

- 34. Directivas Euro V y ROSH II: cómo afecta al sector del alquiler
- 36. Genesal Energy amplía su presencia en Portugal

38. Novedades

46. Empresas

48. "Sumamos 60", la celebración de Ibergruas y Cydima por su aniversario

TPI Edita

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

CONSEJERO DELEGADO

José Manuel Galdón Brugarolas

DIRECTOR GENERAL COMERCIAL

David Rodríguez Sobrino

CONSEJO EDITORIAL

Ricardo Cortés Sánchez, José Manuel Illescas Villa, José Manuel Relancio, Juan Ángel Toledo, Juan Antonio Muro Murillo, Juan Francisco Lazcano Acedo, Julián Núñez y Sánchez



REDACCIÓN

DIRECTOR DE INFORMACIÓN
José Henríquez | jihenriquez@grupotpi.es

DIRECTOR

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

REDACCIÓN Y COLABORADORES

Laura García-Barrios, Nuria López,
Beatriz Miranda, Marisa Sardina

PUBLICIDAD

JEFE DE VENTAS

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

DEPARTAMENTO COMERCIAL

Teresa del Amo, Corina Estrella,
Ignacio Vázquez

PRODUCCIÓN

JEFE DE PRODUCCIÓN

Enol Álvarez | enol.alvarez@grupotpi.es

MAQUETACIÓN Y DISEÑO

Cristina Pérez del Yerro Moreno

DEPARTAMENTO DE PRODUCCIÓN

Katherine Jácome, Jaime Dodero

SUSCRIPCIONES Y DISTRIBUCIÓN

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

SISTEMAS

Joaquín Moll y Felipe Alzate

BASE DE DATOS

Sandra García

ADMINISTRACIÓN

Susana Sánchez
susana.sanchez@grupotpi.es

IMPRESIÓN

Rotaclick S.L.

DEPÓSITO LEGAL / ISSN

M-15534-1964 / 0032-5600

DISTRIBUCION POSTAL

Servicios Postales
TGIES



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

CYDIMA

Distribuidor oficial JCB Castilla León, Galicia y Asturias



Siente el
podder



LIDER MUNDIAL

www.cydima.com

León | Burgos | Salamanca | Valladolid | Asturias

+34 (9) 83 371 896


vantage
BY TRIMBLE AGRICULTURE



Distribuidor oficial tecnologías
Vantage y Cummins

Con la garantía de



+ de 6.000 Máquinas vendidas
35 años de historia

El consumo de betún para mezclas asfálticas **creció un 5,6% en 2018, 15 puntos por debajo de las previsiones**



La Asociación Española de Fabricantes de Mezclas Asfálticas (Asefma) ha celebrado su Asamblea General Ordinaria, en la que ha expuesto el ligero repunte en los resultados productivos de la industria del asfalto de 2018, 15 puntos por debajo de las previsiones de la patronal. Al término de la misma intervinieron en acto público Juan José Potti, presidente de Asefma; Juan Lazcano, presidente de la Confederación Nacional de la Construcción (CNC); y Javier Herrero, director general de Carreteras del Ministerio de Fomento.



Javier Herrero, director general de Carreteras del Ministerio de Fomento.

Juan José Potti anunció que el sector había cerrado 2018 con una cifra estimada de producción superior ligeramente a los 16 millones de toneladas y que el consumo de betún para mezclas asfálticas ha crecido un 5,6% respecto al año anterior.

Estos datos los continúa situando en un contexto de crisis sectorial y muy por debajo de la inversión necesaria para las infraestructuras viarias españolas: las necesidades de las carreteras en España, atendiendo a tráfico y longitud de la red, requieren una producción de mezclas asfálticas del doble de la actual.



Juan José Potti, presidente de Asefma.

“Algunas administraciones locales han empezado a reactivar licitaciones” afirmó el presidente de Asefma, “pero la escasa actividad de conservación de los firmes en las Comunidades Autónomas es muy preocupante”. En esta línea, expresó que “la rehabilitación de los firmes debe ser realizada de manera eficaz y con los medios adecuados” y que “el sistema de licitación más adecuado es el concurso”, ya que reconoce la innovación, la experiencia y los nuevos desarrollos.

Por su parte, Juan Lazcano anunció durante su intervención un crecimiento del sector de la construcción, que cerró el último trimestre del 2018 con un volumen acumulado de producción de 96.741 millones de euros, lo que supone una variación positiva respecto al año pasado del 8,45%, del que la obra civil solo aporta un crecimiento del 5,45%.

“La licitación en 2018 ha sido de 16.842 millones de euros, es decir: ha crecido un 31,81%”, expresó el máximo representante de la CNC. También quiso destacar el peso de la licitación local que casi dobla la autonómica y supera a la central: “la administración central ha licitado por 5.435 millones de euros, la autonómica por 4.218 millones y la local por 7.189 millones de euros”, quiso destacar. “En el caso de la conservación de carreteras en el año 2018, la licitación fue de 953,5 millones de euros, que supone un crecimiento del 7,4%”.

El presidente de la CNC también refirió al crecimiento del 14,2% del presupuesto de conservación (programa 453C) del Ministerio de Fomento: “demuestra que hay una nueva sensibilidad en Fomento”, expresó.

Durante su presentación, el director general de Carreteras del Ministerio de Fomento, apuntó que “cuando llegamos al Ministerio, en junio de 2019, la ejecución presupuestaria era del 17% y el día 31 de diciembre era del 95%”. En esta línea afirmó que “vamos a ejecutar todo el presupuesto disponible para mejora de las carreteras”.

Javier Herrero también destacó que “por primera vez en la historia el presupuesto de conservación es



Juan F. Lazcano, presidente de la Confederación Española de la Construcción (CNC).

superior al de creación de infraestructuras”. Con el presupuesto actual, “la previsión para 2019 es licitar 95,9 millones de euros, de los cuales 72,6 millones corresponden a rehabilitación de firmes”, apuntó. “En la plataforma de contratación tenemos colgados 33,1 millones pero nuestra voluntad es hacer 83,6 millones más”. ●

Connecting Global Competence

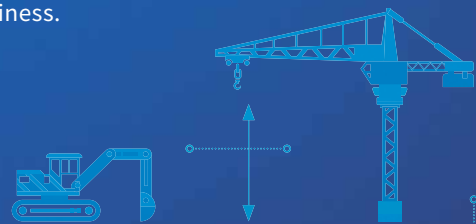


THE HEARTBEAT OF OUR INDUSTRY

All Key Players. All Trends. All Innovations.

bauma is more than the world's leading trade fair: it is the heartbeat of the industry. With around 600,000 participants, additional halls, and larger space. For even more business.

YOUR VISIT.
YOUR BUSINESS.
YOUR TICKET.



Munich, April 8-14, 2019
www.bauma.de

Contact: FIRAMUNICH, S. L., info@firmunich.com, Tel. +34 93 488 1720

bauma

375 millones en inversiones para hacer frente a la crisis el ferrocarril en Extremadura

El ministro de Fomento, José Luis Ábalos, ha comunicado al presidente de la Junta de Extremadura, Guillermo Fernández Vara, que el Ministerio de Fomento licitará 375 millones de euros en infraestructuras ferroviarias de Extremadura en el primer semestre de 2019. Así se lo ha trasladado en una reunión que ha mantenido con él en la sede del De-



El ministro de Fomento, José Luis Ábalos, con Guillermo Fernández Vara, presidente de la junta de Extremadura.

partamento, en la cual también han participado el presidente de Renfe, Isaías Táboas, y la presidenta de Adif, Isabel Pardo de Vera.

El anuncio llega en plena crisis por el estado de las infraestructuras ferroviarias extremeñas, que tuvo uno de sus peores episodios la noche del pasado 1 de enero, cuando decenas de viajeros se quedaron tirados de madrugada en la línea que une Badajoz con Madrid.

El episodio del primer día del año se suma a las múltiples deficiencias que la comunidad extremeña que lleva varios años padeciendo las deficiencias de su conexión ferroviaria y que ha llevado al propio presidente de la Junta a pedir a Renfe que "si no hay seguridad de que el tren va a llegar con un mínimo de garantías, que sean honestos y que lo suspendan".

En esta situación Fomento ha anunciado un incremento en la inversión en infraestructuras ferroviarias de Adif y Adif Alta Velocidad del 41% respecto a lo presupuestado en 2018. La inversión prevista se destinará a actuaciones a realizar tanto en alta velocidad como en la red convencional ferroviaria y contempla la renovación de infraestructuras ferroviarias para las líneas que conectan Extremadura tanto con Madrid, como con Andalucía y Castilla-La Mancha.

Sobre la situación del ferrocarril en Extremadura, Ábalos ha insistido en la necesidad de perseverar en las medidas adoptadas y, al mismo tiempo, en el impulso de nuevas actuaciones que redunden en una mejora de la calidad del servicio. ●

ANCI entrega sus Premios 2018 a las mejores tesis doctorales

Iván Couceiro Aguiar, doctor ingeniero de Caminos Canales y Puertos de la Universidad de La Coruña, ha sido galardonado con el Premio ANCI 2018 por su tesis "Structural optimization of steel jackets for offshore wind turbines considering dynamic response and fatigue constraints". La Asociación Nacional de Constructores Independientes (ANCI) premia anualmente desde hace ya 20 años las mejores Tesis Doctorales de Ingenieros de Caminos Canales y Puertos recibidas con calificación de cum laude en las Universidades españolas, implicándonos así en el desarrollo de la I+D+i del sector.

El acto de la asociación española de las constructoras no cotizadas, celebrado en el Museo Thyssen, estuvo presidido por el ministro de Fomento,

José Luis Ábalos, junto al presidente de ANCI, Jaime Ña,p de Espinosa, acompañados en la mesa presidencial por Guillermo Cisneros, rector de la Universidad Politécnica de Madrid

(U.P.M.); Juana Lázaro, subsecretaria del Ministerio para la Transición Ecológica (MITECO) y Juan Lazcano, presidente de la Confederación Nacional de la Construcción (CNC). ●



DOOSAN



© OPMACHINERY

Robustez, fiabilidad, mínimo consumo, máxima producción, excelencia en el servicio y... garantía de hasta 5 años o 10.000 horas*

** Siempre que se cumplan las condiciones específicas del fabricante.*

Importador exclusivo de Doosan en España, Portugal, Angola y Mozambique.



CENTROCAR
SPAIN



Madrid: 91 875 20 00
Asturias: 984 108 579
www.centrocar.com

Inaugurado el Aeropuerto Internacional Región de Murcia

El rey Felipe VI ha inaugurado el Aeropuerto Internacional Región de Murcia (AIRM), en un acto al que también han asistido el ministro de Fomento, José Luis Ábalos, y el presidente de la Región de Murcia, Fernando López Miras entre otras autoridades. El acto de inauguración oficial ha concluido con el descubrimiento, por parte de Su Majestad el Rey, de una placa conmemorativa de la inauguración.

El rey, acompañado por las autoridades presentes, ha realizado una visita a las instalaciones del Aeropuerto en la que han podido conocer el funcionamiento del mismo. La comitiva ha visitado, entre otras, las zonas de embarque, recogida de equipajes, plataforma de estacionamiento de aeronaves, torre de control, CECOA (Centro de Coordinación de Operaciones Aeroportuarias) y ha atendido las explicaciones de los distintos colectivos de trabajadores que participan en la operativa aeroportuaria.

A las 10:25 horas de la mañana del 15 de enero aterrizaba el primer vuelo comercial, el RYR1824 procedente de East Midlands operado por la compañía Ryanair. El avión, un Boeing 737-800 con capacidad para 189 pasaje-

ros, fue recibido con el tradicional arco de agua realizado por dos camiones de bomberos del Aeropuerto.

Ábalos, ha manifestado que “no tengo ninguna duda de que, gracias a la experiencia de Aena en la gestión de los 46 aeropuertos y los 2 helipuertos del Estado, el Aeropuerto Internacional Región de Murcia se consolidará como uno de los principales dinamizadores de la economía regional y como un elemento clave para mejorar su conectividad”.



El edificio terminal, caracterizado por su luminosidad, cuenta con más de 37.000 m² de superficie y consta de dos grandes vestíbulos: la zona de salidas, dotada con 24 mostradores de facturación convencionales y uno para equipajes especiales, y el área de llegadas.

El servicio de control de tráfico aéreo corre a cargo de Ferronats, empresa participada por Ferrovial y NATS (proveedor británico de servicios de navegación aérea) que presta servicio de control de torre en otros 9 aeropuertos españoles. ●

TPI publica el Anuario de la Construcción 2018



Ya está disponible para su lectura el Anuario de la Construcción 2018, una publicación editada por TPI que tiene por objetivo ofrecer una panorámica general de

la situación actual de la industria de la construcción.

El anuario recoge toda información procedente de consultoras, patronales e institutos oficiales, además de informes de elaboración propia, y la recopila analizada y estructurada para ofrecer al lector la panorámica más completa y detallada.

Además de incorporar las principales magnitudes macroeconómicas y todos aquellos datos que afectan a la industria de la construcción en su conjunto, el Anuario de la Construc-

ción 2018 cuenta con la visión de diferentes patronales y organismos del sector. La publicación puede consultarse y descargarse de forma gratuita desde Profesionaleshoy.es, así como desde los portales específicos de las revistas All Rental, Canteras y Exploraciones, Máquinas de Derribo, NAN Arquitectura y Construcción y Potencia. También está disponible para los usuarios del quiosco digital Magzter. ●

Lee el código QR para descargar el Anuario de la Construcción 2018



ALREADY CONNECTED
TO THE FUTURE

PALFINGER
ALREADY CONNECTED
TO THE FUTURE

Por muchos años, PALFINGER ha sido el pionero en innovación de soluciones de elevación. Ésta vez en Bauma 2019, demostraremos cómo la tecnología digital del futuro está siendo incorporada en las soluciones de alta tecnología de PALFINGER

LIFETIME EXCELLENCE

VISITANOS:

Stand principal de PALFINGER : Exhibición Exterior FN. 826/9

Plataformas Aéreas PALFINGER: Exhibición Exterior FS. 1304/1

bauma

April 8-14, 2019 Munich

Las ventas de maquinaria aumentan un 34% en 2018



Por sexto año consecutivo, el sector de la maquinaria registra un incremento en sus ventas, rozando las 6.000 unidades en 2018, el nivel más alto en la última década. Según los datos elaborados por Andicop, la recuperación se consolida en el sector, si bien el mercado continúa en unos niveles en torno al 30% de los años previos a la crisis.

Texto: Lucas Manuel Varas Vilachán

Las ventas de maquinaria han cerrado 2018 con un incremento del 34% respecto al año anterior. Según los datos elaborados por la Asociación Nacional de Distribuidores e Importadores de Maquinaria de Obras Públicas, Minería y Construcción, Andicop, el sector cerró el año 2018 con un total de 5.998 máquinas vendidas, alcanzando así la mayor cifra de ven-

tas desde el año 2008, cuando se situaron en torno a 7.100 unidades (ver gráfico 1).

Con estas cifras, las ventas de maquinaria cierran su sexto año consecutivo en crecimiento, tras el mínimo registrado en 2012 con poco más de 1.300 unidades. A pesar de la recuperación en los últimos seis ejercicios, los volúmenes de ventas se encuentran por debajo del 30% de las alcanzadas en 2007.

Ventas de maquinaria desde 2007

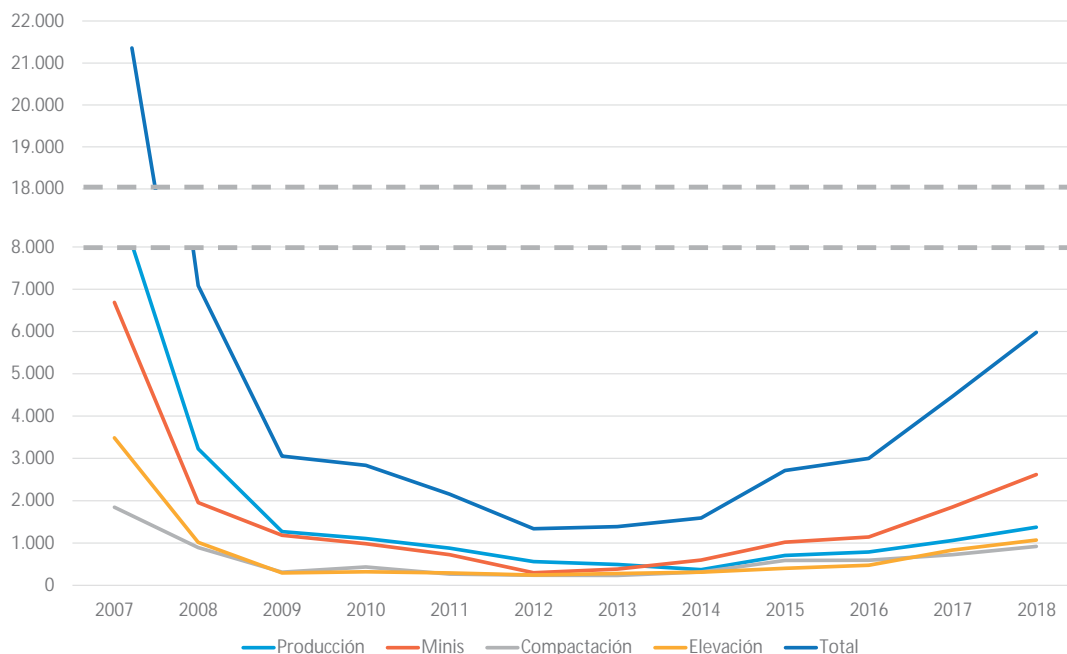


Gráfico 1. Fuente: Andicop y elaboración propia

Crecimiento todos los segmentos

Todos los segmentos de maquinaria estudiados por Andicop registran crecimientos superiores al 25%, salvo el de trituración y clasificación que se muestra plano.

El mayor crecimiento lo alcanza la maquinaria mini, con un 41,85% y 2.620 máquinas vendidas, seguido de la maquinaria de producción, con un incremento del 29,62% (1.374 unidades), elevación (+28,09%, 1.067 unidades) y la maquinaria de compactación (+26,93% y 919 unidades vendidas).

Ratio de ventas por tipo de maquinaria

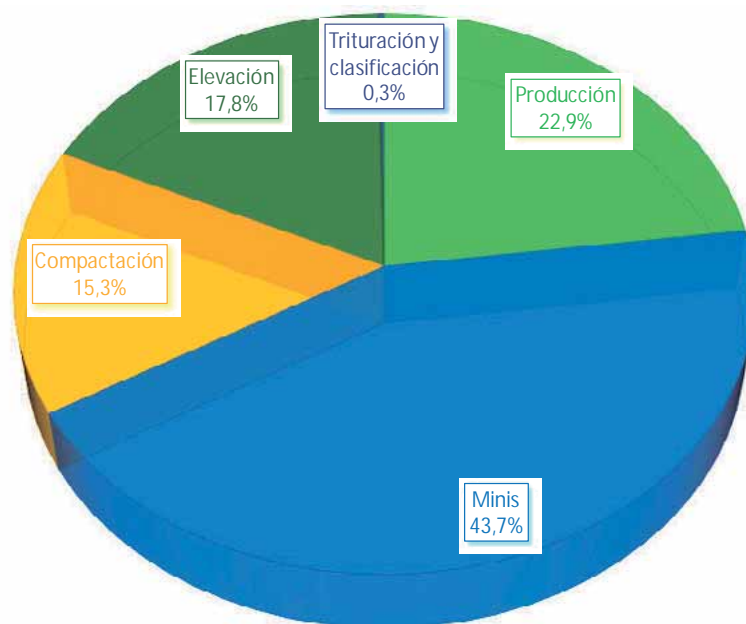


Gráfico 2. Fuente: Andicop y elaboración propia

Comparando las ventas del último año con las de 2007, el máximo histórico, el segmento que más se ha recuperado de la caída en ventas de la crisis es el de compactación, que prácticamente se sitúa en el 50% respecto al volumen de mercado aquel año. Le sigue la maquinaria mini, cuyas ventas representan el 39,1% de lo que suponían en 2007, y la maquinaria de elevación, con un 30,6%. La maquinaria de producción continúa a niveles muy bajos respecto al máximo de 2007; las 1.374 unidades vendidas en 2018 suponen un volumen de ventas del 14,7% respecto a las registradas en 2007.

Minis

La maquinaria mini consolida su posición de mayor peso sobre el total de las ventas de maquinaria, con un ratio del 43,7% (ver gráfico 2). Con 2.620 unidades, esta tipología de maquinaria registra sus ventas más altas desde el año 2007, previo a la crisis. Todos los tipos de maquinaria de este conjunto cierran el año en positivo, destacando el crecimiento del 90% experimentado por las midiexcavadoras de ruedas (19 unidades), el 52, 38% de las cargadoras de ruedas por debajo de 4,6 toneladas (559 unidades) o el 47,83% de incremento de las miniexcavadoras, que con 1.465 unidades lideran las ventas de maquinaria.

Producción

Por su parte, la maquinaria de producción cierra 2018 con un crecimiento cercano al 30% y crecimiento en todas las tipologías de maquinaria salvo las motoniveladoras, que no registran ninguna venta (cinco en 2017).

De las máquinas de este segmento destacan los crecimientos de las excavadoras de cadenas que crece por encima del 50% y se sitúa en 281 unidades, su versión de ruedas, que se sitúa en 130 unidades y crece un 41,3%, y las cargadoras de ruedas, que crecen por encima del 23,3%, hasta las 379 unidades. El modelo que más ventas registra en el conjunto de maquinaria de producción son las retrocargadoras, que con 537 unidades experimenta un crecimiento del 17,5%.

El mayor crecimiento lo registran los dúmperes articulados, que pese a que se mueven en valores absolutos más inferiores, con 25 unidades vendidas marca un crecimiento del 212,5% respecto a 2017.

Compactación

La maquinaria de compactación cerró 2018 con un crecimiento del 26,93%,

alcanzando las 919 unidades. Los rodillos estáticos neumáticos lideran el crecimiento, con un 68,75% gracias a las 27 unidades vendidas. Los rodillos tandem por debajo de 1,3 m incrementaron sus ventas un 58,33% (38 unidades), crecimiento similar al registrado por las bandejas reversibles (56,6% y 83 unidades). Las bandejas monodireccionales alcanzaron las 160 unidades, lo que supone un crecimiento del 46,79% respecto al año precedente.

No obstante, los pisones, que son los que más ventas acumulan de este segmento, han sufrido una caída en sus ventas del 8%, con 241 unidades al cierre de 2018.

Elevación

El segmento de elevación marca un crecimiento del 28,09% y se sitúa por encima de las 1.000 unidades. De nuevo las manipuladoras telescópicas acaparan casi la totalidad de las ventas (1.061 de 1.067), con un incremento en sus ventas del 28,45%. Por su parte, las manipuladoras telescópicas giratorias registran seis unidades vendidas, una menos que en el año 2017.

Trituración y clasificación

El segmento de trituración y clasificación cierra 2018 con las mismas unidades vendidas que el año precedente, 18, si bien el reparto de las mismas ha variado. Las mandíbulas pasan de cuatro a una unidad (-75%), mientras que los impactores (ocho unidades, +14,29%) y los precribadores (seis unidades y un crecimiento del 50%) aumentan sus ventas respecto a 2017. ●



Ventas de maquinaria en 2018

Minis	Ventas 2018	Ventas 2017	Diferencia 18/17
Minieexcavadoras	1.465	991	47,83%
Midieexcavadoras de cadenas	443	357	24,09%
Midieexcavadoras de ruedas	19	10	90%
Cargadoras de ruedas < 4,6t	64	42	52,38%
Minicargadoras de ruedas	559	382	46,34%
Minicargadoras de cadenas	70	65	7,69
Total minis	2.620	1.847	41,85%
Producción	Ventas 2018	Ventas 2017	Diferencia 18/17
Excavadoras de cadenas	281	183	53,55
Excavadoras de ruedas	130	92	41,30
Retrocargadoras	537	457	17,51%
Cargadoras de ruedas	379	293	23,35%
Palas cargadoras de cadenas	0	0	0
Dúmpers rígidos	16	16	0
Dúmpers articulados	25	8	212,5%
Tractores de cadenas	6	6	0
Motoniveladoras	0	5	-100%
Total producción	1.374	1.060	29,62%
Compactación	Ventas 2018	Ventas 2017	Diferencia 18/17
Rodillos monocilindros autopropulsados	47	37	27,03%
Rodillos tándem > 1,3m	38	24	58,33%
Rodillos tándem < 1,3m	123	89	38,20%
Rodillos vibrantes mixtos	9	13	-30,77%
Rodillos dúplex	191	121	57,85%
Rodillos estáticos neumáticos	27	16	68,75%
Bandejas mono direccionales	160	109	46,79%
Bandejas reversibles	83	53	56,60%
Pisones	241	262	-8,02%
Total compactación	919	724	26,93%
Elevación	Ventas 2018	Ventas 2017	Diferencia 18/17
Manipuladoras telescópicas no giratorias	1.061	826	28,45%
Manipuladoras telescópicas giratorias	6	7	-14,29%
Total elevación	1.067	833	28,09%
Trituración y clasificación	Ventas 2018	Ventas 2017	Diferencia 18/17
Mandíbulas	1	4	-75%
Impactor	8	7	14,29%
Cono	1	1	0
Precribador	6	4	50%
Cribas	2	2	0
Trómeles	0	0	0
Total trituración	18	18	0
TOTAL MAQUINARIA	5.998	4.483	33,79%

Fuente: Andicop

Formación y seguridad preventiva: punto de partida de la nueva campaña de Acex



La iniciativa “En la carretera no estás solo” ha sido la ganadora de la edición 2018 de los Premios Nacionales a la Seguridad organizados por Acex.

Texto: Nuria López Contreras

“**E**n la carretera no estás solo”. Este es el lema de la nueva campaña que promueve la Asociación de Empresas de Conservación y Explotación de Infraestructuras, Acex, para sensibilizar a los conductores de la posible presencia de trabajadores en las vías para que extremen la prudencia y la atención y reducir así el número de accidentes que se producen en estas circunstancias.

El acto ha sido presentado por el presidente de Acex, Luis Fernández, junto con el Director del Instituto Nacional de Seguridad y Salud en el Trabajo, Francisco Javier Pinilla; el Director General de Carreteras del Ministerio del Interior; y el director general de la DGT, Pere Navarro.

Concienciar a los usuarios de la carretera de la accidentalidad que sufren los operarios que prestan servicio público en su labor de asegurar la movilidad de los conductores ha sido el punto de partida de esta jornada.

“Las empresas encargadas de estos trabajos deben cumplir de forma rigurosa las leyes de prevención de riesgos laborales y también requiere el concurso de todos los usuarios. Es importante por ello que se trate este tema en actos como este”, ha afirmado al comenzar su intervención Javier Pinilla, Director del Instituto Nacional de Seguridad y Salud del Trabajo.

“Queremos concienciar al usuario de que hay personas en la carretera y a los conductores que respeten la señalización de la carretera para seguridad de todos”

Los ciudadanos están expuestos a riesgos cuando se circula por las carreteras, según los datos de un estudio elaborado por el Comité de Seguridad Vial de la ATC, entre 2000 y 2012, el 10% de los fallecidos corresponden a atropellos en zonas de obra interurbana.

Por su parte, Javier Herrero ha dicho que “desde la dirección general de carreteras apostamos por la seguridad de todos los trabajadores, sobre todo en la fase de explotación y conservación”. En primer lugar —ha comentado Herrero— “es importante subrayar el marco de referencia de los presupuestos”. Es la primera vez que el esfuerzo presupuestario supera al de la construcción de obras nuevas, siendo el presupuesto en conservación de carreteras

más elevado que en otras partidas anteriores. Este año la propuesta de presupuesto al área de conservación de carreteras ha subido a 1000 millones de euros, “es muy importante”, resaltaba el Director General de Carreteras.

Es por ello por lo que en esta campaña “En la carretera no estás solo” se busca concienciar a todos los usuarios de la red de la presencia de trabajadores trabajando en estos ámbitos, “jugándose la vida en muchas ocasiones y hay que tenerlo siempre presente”. El objetivo final es evitar el riesgo de estos trabajos por parte de los operadores.

Javier Herrero ha finalizado su intervención asegurando que quieren estar “en la punta de lanza para implementar todas estas medidas y apoyarlas para dotar a estas actuaciones mejoras importantes en las condiciones de los trabajadores”.

Pere Navarro Olivella, Director General de Tráfico, ha afirmado que España es un país de referencia para el mundo en materia de seguridad vial y, “aunque tenemos por delante a otros países, no somos conscientes del valor que estamos haciendo en este país”.

El presidente de Acex, Luis Fernández Gorostiza, comenzaba su intervención pidiendo un minuto de silencio por los guardias civiles que han perdido su vida en las carreteras.

A día de hoy, los vehículos están prácticamente insonorizados, el conductor está aislado de lo que ocurre ahí fuera. “Percibimos una falta de sensibilidad y es por eso por lo que queremos transmitir al usuario lo que estamos haciendo, transmitir al usuario nuestro trabajo”, ha explicado Gorostiza”.

El eslogan de esta campaña tiene principalmente tres objetivos principales dirigidos a: todos los profesionales que trabajan en la carretera, a los usuarios y a los gestores de la administración de carreteras y medios de comunicación. ¿Qué se persigue con esta campaña? “Queremos concienciar al usuario de que hay personas en la carretera y a los conductores que respeten la señalización de la carretera para seguridad de todos”, ha explicado el presidente de Acex. Así, eliminar el elevado número de accidentes que hay con estas actuaciones y que den sus frutos es importante y “nuestra voluntad es firme y decidida”.

Para Pablo Sáez, director de Acex y parte del comité organizador, en el proceso de diseño de la campaña “creímos necesario que se recordara a todas las personas que han perdido la vida en estas tareas de mantenimiento”.

De acuerdo con los datos de un estudio elaborado por el Comité de Seguridad Vial de la ATC, entre 2000 y 2012, el 10% de los fallecidos corresponden a atropellos en zonas de obra interurbana.



Problemática preventiva

Antonio Merayo, Jefe de la Unidad Técnica Construcción e Industria del CNNT, ha querido agradecer la solicitud y la oportunidad de exponer el trabajo que vienen realizando como representantes de la Administración General del Estado. Así, ha comenzado exponiendo las conclusiones del informe y se ha referido a las características que tiene cada proyecto y contrato. Desde el punto de vista de los trabajos, no es lo mismo si es una obra con proyecto o sin proyecto, por lo que habría que centrarse en una cuestión fundamental: qué riesgos tienen estos tipos de trabajo que no tiene el del sector de la construcción: el riesgo de atropello. Merayo ha explicado además la dificultad para establecer ciertas medidas e información que dar al contratista.

Otra cuestión fundamental es el peligro ajeno: no se pueden controlar los riesgos ajenos que se pueden producir a la hora de llevar a cabo estos trabajos, por lo que resulta muy complicado hacer un informe de siniestralidad. “De los 10 accidentes de tráfico analizados, en 10 casos se realizó la evaluación de riesgos. En el 80% no se habían puesto las medidas de prevención necesarias”. Realizaron un estudio de siniestralidad por CCAA. Revisaron entre los años 2008 y 2013 los accidentes analizados según la gravedad. Posteriormente ampliaron la investigación en el periodo 2006-2016: el número de accidentados totales ascendía a 90. Este informe establecía una serie de puntos críticos, entre ellos, el principal motivo: vehículo ajeno a la obra que invade la zona de trabajo.

El segundo punto crítico hace referencia a una inadecuada planificación de los trabajos e insuficiente implantación práctica de medidas: resolver indefiniciones, recopilar información previa, planificar los trabajos señalizando esos trabajos, —aseguraba Merayo— “es vital”.

También han incidido en dar formación e información a cada trabajador para luego aplicarlo llevando a cabo un procedimiento de supervisión para que estos procesos se cumplan. Como conclusión: asegurar la adecuación de la obra. “Lo que hay que asegurar es que existe un diseño de la obra, una contratación, planificación ejecución y la finalización de la misma.

Como conclusiones hay que mejorar la coordinación de las administraciones públicas, facilitar la información por parte de los promotores y mejorar la información y formación de las empresas”, ha concluido el Jefe de la Unidad Técnica del CNNT.



Conservación y explotación de infraestructuras

La seguridad preventiva es un factor clave. Así comenzaba su intervención Norberto Pérez, coordinador territorial de prevención ASEPEYO. “Lo que queremos es actuar antes de que se produzca ese accidente o esa enfermedad laboral. Contamos con un equipo de 80 especialistas en todo el territorio nacional. Apostamos por la innovación, la I+D+I es una estrategia para nosotros no una moda”, ha explicado Norberto. “Queremos que sea una prevención atractiva, algo que enganche y atraiga en beneficio de los trabajadores. Para ello es necesario que sea viral. Esta jornada es perfecta para ello”.

Han incidido en la necesidad de dirigirse a todas aquellas personas que son palanca en las administraciones y que pueden implantar todas estas iniciativas apostando por el aprendizaje activo. “Aprender de los errores para mejorar las condiciones”, finalizaba su intervención el coordinador territorial de prevención de ASEPEYO.

Por su parte, Francisco José Ferrero, consultor de prevención de ASEPEYO, ha puesto en relieve durante su intervención la actualidad del sector de la conservación y explotación de las infraestructuras. En la conservación (ordinaria o rehabilitación extraordinaria), vialidad, actividades de reparación...hay dos tareas concretas: las de urgencia y las programadas. Todas ellas —aseguraba— a través de la simultaneidad, circulación y conservación. En este sentido, Francisco José Ferrero ha señalado que “de cuantos más datos dispongamos mejor será para llevar a cabo dicha acción en cada lugar y momento determinado.

Según las cifras aportadas, el 24% del total de accidentes se producen en desplazamientos de los trabajadores en su jornada. Los accidentes de tráfico representan el 13% de los accidentes laborales y, en consecuencia, el 35% de los accidentes laborales se producen por accidentes de tráfico”.

Para concluir la jornada, ha tenido lugar una mesa redonda formada por distintos profesionales del sector. En lo que respecta al servicio de auxilio en carretera, Beatriz Rodríguez Alba, ha señalado la falta de regulación del sector

en la actualidad: “Debemos tener gente profesionalizada, que cumpla unos criterios mínimos, que lleven una uniformidad de clase 3...quizás sería adecuado tener diferencia de otro color distinto que no sea en azul, para diferenciarse”, aseguraba Beatriz. “Si bien es cierto que cuando se produce un accidente nos encontramos diferentes tipos de personas y circunstancias. Estaría bien trabajar en común y conjuntamente para solventar este aspecto”.

“Hablamos de más de 300 víctimas y 75 fallecidos por atropellos. Estos datos muestran el valor que tiene la seguridad propia dentro de la estrategia que dirigimos hacia nuestros agentes”, ha explicado el comandante Ignacio Varela, de la Agrupación de Tráfico de la Guardia Civil.

Es la primera vez que el esfuerzo presupuestario supera al de la construcción de obras nuevas, siendo el presupuesto en conservación de carreteras más elevado que en otras partidas anteriores.

Para ello la seguridad propia es importante. El estudio y análisis de la accidentalidad y la problemática con la generación de protocolos de los riesgos, adelantándose al mismo; la concienciación de los agentes del cumplimiento de la normativa; y por último, los terceros usuarios involucrados, son parte del objetivo de esta campaña.

Para Sergi Nieto, jefe de conservación de carreteras, “el pensamiento del conductor es que le estamos haciendo malgastar el tiempo. Ni somos conscientes ni prestamos atención a estas situaciones en las carreteras”. Asimismo, ha dicho que “estamos sometidos a un accidente debido a la falta de atención del usuario, pero no somos conscientes de que llevando un coche estamos llevando un arma muy peligrosa para la gente que trabaja a nuestro alrededor, en este caso, la carretera”.

La importancia de la señalización es evidente pero sensibilizar al usuario es vital. "Tiene que ser consciente de que estamos ahí", ha explicado Nieto. "Tratamos de que nuestro profesional sea consciente y consecuente, pero al final somos la figura más débil. Las oportunidades de esta campaña me parecen espectaculares y consigamos reducir el número de víctimas y por qué no, eliminarlas".

Durante su intervención, Juan José Gil, secretario general y representante de Fenadismar (Federación Nacional de Asociaciones de Transporte de España) ha defendido la necesidad de tener en cuenta dos aspectos a la hora de concienciar y sensibilizar: la señalización la formación. En España no es necesario hacer un curso o una formación obligatoria mínima para obtener el carnet de conducir. En el sector de transporte pesado tenemos una formación obligatoria (por el desarrollo de una normativa europea desde 2005). "La señalización debe ser creíble y debe tener sentido para el usuario", apuntaba Sergi Nieto la importancia de ser rigurosos y metódicos en este aspecto.

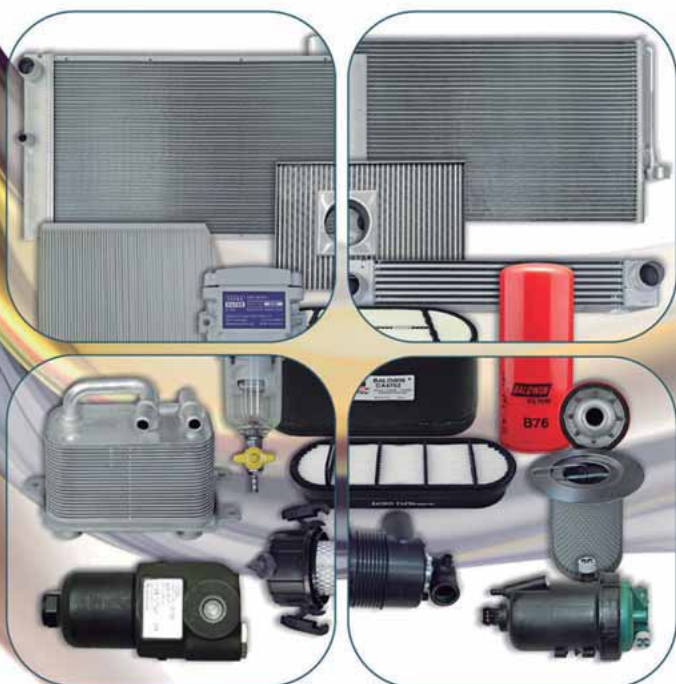
"La señalización es importante pero hay que sensibilizar al usuario, tiene que ser consciente de que estamos ahí"



La Campaña también se ha presentado a las administraciones de las comunidades autónomas propietarias de carreteras con el objetivo de implicarlas en los objetivos y difusión de la misma y que llegue a toda la población. Asimismo contempla la distribución de 60.000 pulseras con el lema, la difusión en los paneles informativos de la DGT, difusión de información sobre la iniciativa en autoescuelas y también diversas acciones con medios especializados y en redes sociales.

Para finalizar la jornada, Acex ha recibido de manos del director general de la DGT, Pere Navarro, la Medalla al Mérito de la Seguridad Vial. ●

Especialistas en filtración y térmico



imprefil



Distribuidor de:



imprefil@imprefil.com • www.imprefil.com • Tienda online: e-imprefil



CENTRAL:
IMPREFIL
Avda. Artesanos, 38 • 28760 Tres Cantos (MADRID)
Tel. 902 180 726 - 918 031 119 • Fax 918 034 756

Delegación Cataluña:
IBARFIL, S.L.
C/ Escultor Ordoñez, 164 • 08016 BARCELONA
Tel. 902 180 398 - 933 592 620 • Fax 933 594 265

Protagonistas

Charlie Park, CEO de Doosan Infracore Europe

“Claramente, Europa es el objetivo número uno para Doosan Infracore”



A finales del pasado año Doosan llevaba a cabo un cambio en su estructura con la separación de los negocios de maquinaria pesada Doosan y maquinaria compacta Bobcat en Europa y reforzando su foco en el negocio de ambas marcas. Hablamos con Charlie Park, CEO de Doosan Infracore Europe, que hace balance del mercado y cómo se ha posicionado la compañía tras estos cambios.

Texto: Lucas Manuel Varas Vilachán

¿Cómo fue la transición del negocio de maquinaria pesada a Doosan Infracore?

En un periodo en que la industria europea se encontraba ralentizada, Doosan también experimentó una etapa de baja rentabilidad, de la que surgieron una serie de acciones, como el cierre de la fábrica en Bélgica o la apertura de EUCUP (2016). Si bien decidimos cerrar la base de producción local que genera pérdidas, abrimos un centro de personalización europeo e incluso mejoramos nuestra disponibilidad y la situación de los plazos de entrega.

Además, la migración de la sede de Doosan Bobcat a República Checa a principio de 2017 se llevó a cabo con el objetivo de centralizar cadenas de valor completo en un solo lugar, logrando así una comunicación más eficaz y un ahorro en los costes.

Así, el negocio pesado se convirtió en independiente desde 2018 y la dirección estratégica que Bobcat adquirió en 2007 le permitió aprovechar la

excelencia del canal de Bobcat en mercados desarrollados con el objetivo de lograr sinergias y una mayor eficiencia de la organización.

¿Qué ha supuesto esta transición para la compañía?

Durante los últimos diez años, hemos tenido un éxito visible en términos de sinergia. Ahora, en la República Checa estamos enfocando todos los esfuerzos en maximizar el énfasis en I + D y servicio posventa, para propiciar la colaboración global dentro del grupo de productos.

“Tanto Doosan como Bobcat pueden dedicarse en exclusiva a sus respectivas categorías de productos, maximizando su colaboración interregional y capacidad de I + D”.

Gracias a este cambio estructural, tanto Doosan como Bobcat pueden dedicarse en exclusiva a sus respectivas categorías de productos, maximizando su colaboración interregional y capacidad de I + D.

Todos estos cambios se hicieron para, por un lado, mejorar la estructura de costes y rentabilidad, así como para centrarse con más fuerza en el mercado europeo mediante la oferta de productos más adecuados para el cliente, un acortamiento del tiempo de comercialización y una mejora de la disponibilidad.

Doosan nunca ha perdido su énfasis en el mercado europeo. China es la región más fuerte en ventas (de unidades), pero, claramente, Europa es el objetivo número uno para Doosan Infracore en muchos aspectos: competencia, tecnología, requerimientos del cliente, avances en muchos elementos, etc.

¿Cómo está estructurada la producción actualmente?

Se compone de excavadoras medianas en Incheon (Corea del Sur); Excavadoras grandes y cargadores de ruedas en Gusan (Corea del Sur); Mini excavadoras en Incheon y República Checa; y Dúmpers articulados en Noruega. En lo que respecta al centro de personalización en Países Bajos, hay máquinas que llegan a Europa como productos semifabricados. La configuración final y opciones/características son ensambladas en Europa, lo que permite un plazo de entrega y una agilidad mucho más cortos para una respuesta más rápida. Hoy podemos ofrecer cinco semanas de tiempo de entrega para pedidos de clientes, con configuración y opciones. Nuestro objetivo es reducir lo antes posible el tiempo de entrega a menos de cuatro semanas. Sin embargo, no tenemos planes de abrir nuevas fábricas en este momento, ya que nos encontramos en pleno proceso de mejora de nuestro centro de personalización.



“Confiamos en que esta tendencia continúe también en 2019, con un crecimiento muy moderado de menos del 4%, no hay razón para prever una desaceleración”.

¿Cuáles son los objetivos de la compañía dentro del mercado europeo?

Actualmente estamos posicionados en quinto lugar. Tenemos intención de lograr alcanzar la cuarta posición dentro de cinco años.

Estamos presentes con fuerza en Reino Unido, Benelux, Este de Europa y Península Ibérica. Queremos centrarnos en mejorar el rendimiento en los mercados de Alemania, Francia, Italia y los países nórdicos.

La excavadora de orugas y la excavadora de ruedas han irrumpido con gran fuerza. Nos queremos centrar en cargadoras y miniexcavadoras ya que hay margen para crecimiento.

¿Qué segmentos de maquinaria están teniendo mejor acogida en el mercado?

Obviamente, nuestras excavadoras de orugas medianas (14T, 22T) son los productos más populares en el mercado europeo, con calidad y valor del cliente testados. Con excelente calidad coreana y alto rendimiento, nuestros productos de mayor volumen logran niveles de cuota de mercado excelentes en Europa.

Asimismo, nuestras excavadoras de ruedas también están obteniendo increíbles resultados. Nuestra excavadora de ruedas logra más del 20% en Países Bajos, que es el número uno del mercado. En el resto de Europa también estamos logrando cuota de mercado de dos dígitos en este tipo de equipos.

En general, nuestra excelencia en excavadoras sobre orugas y ruedas en Europa está directamente relacionada con nuestra excelencia en otras regiones. Doosan es el número uno —o, al menos, el dos— en esas categorías de productos en Corea, China y muchos otros países emergentes, proporcionando una buena economía de escala y excelencia de productos.

¿Qué peso tiene para Doosan el sector de la Minería y Canteras?

En este sentido, Doosan ha puesto gran énfasis en atender a los clientes de minería y canteras, que son una parte muy importante de nuestra base de clientes.

Prueba de ello es el reciente evento que organizamos, los "Quarry Days", en la República Checa, donde más de 280 clientes visitaron y pudieron operar de primera mano nuestra maquinaria más pesada relacionada con varias aplicaciones de minería y cantera. Este evento fue un gran éxito y la participación fue mucho mejor de lo que inicialmente esperábamos.

Doosan ha experimentado un buen desempeño en este sector y continuará realizando mejoras en las gamas de productos más grandes el próximo año, un aspecto muy importante para la industria minera.

¿Cuáles serán las próximas novedades en este segmento?

El próximo año, una nueva excavadora de 80 toneladas (DX800LC) se exhibirá en Bauma y pronto estará disponible en el mercado europeo. Además, un modelo aún más grande —una excavadora de 100 toneladas— estará disponible probablemente a finales de 2020 o principios de 2021. También se harán desarrollos adicionales con una nueva gama de modelos de 7 generaciones para excavadoras, en primer lugar en la gama de 30 toneladas. Las nuevas máquinas —Fase 5— DX300LC-7, DX340LC-7, DX380LC-7 con tecnología VBO sofisticada que proporciona a los clientes una mayor eficiencia de combustible.

Sin olvidar los dúmperes articulados, que de nuevo son muy importantes para este sector, en el próximo Bauma presentaremos un nuevo DA30 y DA40 con suspensión mejorada y comodidad en la cabina.

“Esperamos ver más inversiones en grandes obras públicas e infraestructuras, donde España tiene un valioso conocimiento”.

¿Hasta qué punto es importante Doosan Infracore en el mercado del alquiler?

Doosan no se ha centrado con fuerza en la industria del alquiler en el pasado por una serie de razones, entre ellas, el conocimiento de marca relativamente bajo, la rentabilidad, red de canales incompleta (capacidad de soporte de productos) en algunas regiones.

Junto con las mejoras en lo referente a cobertura de canales, añadimos diez nuevos comerciales durante este año, Doosan está ahora centrándose en el mercado del alquiler. Además, recientemente, Doosan ha reforzado sus ventas y organización de servicios incluyendo la gran inversión en los centros de distribución de piezas - Halle, Alemania y Cardiff, con un enfoque en Key Account Manager y segmentos de clientes de alquiler. Como resultado, ahora nos sentimos más seguros para abordar Key Account Manager y los segmentos de alquiler para aumentar aún más nuestra participación de mercado.

Con respecto a la red de distribución, ¿planeáis fortaleceros con los nuevos distribuidores locales?

Como para cualquier fabricante, evaluar la actuación de todos los comerciales forma parte de nuestro día a día, así como prescindir de los distribuidores sin el nivel adecuado de experiencia y enfoque. Es por eso por lo que Doosan identifica continuamente candidatos potenciales a comercial y les asigna a territorios vacíos.



En 2018, denominamos a más de diez nuevos distribuidores en Reino Unido, Francia, Alemania, Italia y Europa del Este. Dentro de este proceso, en 2018 ponemos énfasis en brindar más oportunidades de crecimiento a los distribuidores existentes con un desempeño comprobado. Impulsados por el crecimiento positivo de la industria, muchos de nuestros distribuidores mejoraron su solidez financiera y lograron una sólida participación de mercado. Como resultado, al evaluar a los nuevos candidatos de distribuidores para territorios “vacíos”, damos prioridad a los distribuidores que ya tenemos. Pero más importante aún es mejorar la capacidad de los distribuidores existentes. Siempre es más efectivo que el reclutamiento de nuevos distribuidores.

¿Cómo transcurrió 2017 para vuestra compañía?

Los años 2017 y 2018 han sido muy positivos en términos de crecimiento de la industria, pero Doosan también superó a la industria en términos de crecimiento de la cuota de mercado. En 2017, logramos un crecimiento de + 0.2% puntos en cuota de mercado.

Durante 2016 el crecimiento provino principalmente de la Península Ibérica (+ 3% p), Benelux y Francia. El crecimiento en cuota fue lento en Alemania, Reino Unido y países Nórdicos. En 2017, también logramos una serie de acuerdos importantes, que incluyen Beaussire, Maquinza, Traxa, Colle, etc.

Para el 2018, esperamos casi la misma cuota de mercado de 2017, principalmente debido a la restricción de la oferta. Doosan no es la única compañía con restricciones de suministro pero es una pena que no podamos cumplir con todos los requisitos de nuestra red de distribuidores desde el punto de vista de la disponibilidad.

¿Cuáles son las previsiones para el mercado europeo para 2018?

La industria este año ha sido muy positiva. Nuestra perspectiva es que se produzca un crecimiento de 8,3% para el segmento pesado, y un 7,6% para miniexcavadoras, es decir un crecimiento de media del 7,8%.

En el año 2017 vimos un crecimiento de dos dígitos tanto para producto pesado como para mini excavadoras.

MÁS FIABILIDAD,
MÁS EFICIENCIA,
MÁS PRESTACIONES,
MENOS RUIDO.



Grupos equipados con motor
emisionado EU Stage IIIA.
[Cumple la directiva 97/68/EC
relativa a la emisión de gases
y partículas contaminantes].

Radiador tropicalizado,
diseñado para trabajos a 50°C.
con sondas de temperatura
y de nivel de radiador.

Carrocería insonorizada,
galvanizada y pintada,
con silenciosos especiales
de alta atenuación.



Nueva Gama RentalPlus ahora con Kit SuperSilent,

para que puedas disfrutar de un grupo
electrógeno de máximas prestaciones
sin que el ruido se convierta en el
protagonista.

Nuestros productos
y procesos cuentan
con la certificación
ISO 9001:2015

Polígono Centrovía
c/ Panamá, 12, 50.198
La Muela, Zaragoza
(SPAIN)

T: +34 976 141 655
@: info@dagartech.com
www.dagartech.com

SERVICIO POSTVENTA
Y ÁREA DE PUESTOS
@: service.parts@dagartech.com

 **Dagartech**
GRUPOS ELECTRÓGENOS

El impulso de ese crecimiento se reduce ligeramente pero sigue manteniendo un nivel saludable de crecimiento. Esperamos que esta tendencia continúe también en 2019, con un crecimiento muy moderado de menos del 4%, no hay razón para prever una desaceleración en este sentido.



¿Cómo evaluaríais el mercado del sur de Europa? Particularmente el español.

En los últimos años el mercado del sur de Europa ha crecido de manera continuada, recuperando la mayoría de los volúmenes perdidos como resultado de la crisis financiera que comenzó en el año 2008. Además de Italia, donde desde 2013 hemos ejecutado un proyecto de reorganización del modelo de distribución que nos ha llevado a obtener resultados brillantes en el crecimiento de nuestras cuotas de mercado, la Península Ibérica y, especialmente, España, representan el otro mercado clave del sur de Europa.

El crecimiento del mercado español está impulsado por las obras de construcción y renovación residenciales, mientras que se observa una desaceleración en las obras de ingeniería civil.

Esperamos ver más inversiones en grandes obras públicas e infraestructuras, donde España tiene un valioso conocimiento; de hecho, la facturación de los servicios de construcción de las empresas españolas en los mercados internacionales mostró un fuerte crecimiento basado en proyectos de obras civiles llevadas a cabo por los principales grupos de construcción.

¿Dónde está enfocando la compañía la investigación y desarrollo de nuevas tecnologías?

Actualmente nos estamos centrando en excavadoras pequeñas, pero el grupo de I + D también se centra en las excavadoras de cadenas eléctricas y los cargadores de ruedas.

A finales del año, Doosan proporcionará la Guía de la Máquina (MG) Trimble, Leica y Novatron 3D como una opción de fábrica. Desde el punto de vista de la tecnología 3D MG, confiamos en que Doosan es una de las mejores marcas tecnológicas del mercado. Además, Doosan R&D se centra en el control de máquinas y la tecnología de vehículos autónomos.

Nuestra visión es proporcionar todo el hardware necesario y soluciones de software para que los clientes puedan responder a la construcción digitalizada, lo que posiciona a Doosan como el líder en soluciones de construcción digital.

¿Estáis planeando nuevos desarrollos basados en maquinaria híbrida y eléctrica? ¿Qué futuro crees que tendrá este tipo de tecnología?

En cuanto a movilidad eléctrica, Doosan desarrolló un prototipo de máquina híbrida pero no lo comercializó. En pocas palabras, Doosan no cree que la tecnología híbrida proporcione a los clientes suficiente valor para el cliente ni ROI. E-Mobility no solo ofrece a los clientes un buen valor para el cliente, sino también una respuesta definitiva a los requisitos medioambientales. El punto de inflexión del mercado está sujeto a la evolución de la energía de la batería ya que los equipos de construcción requieren una densidad de potencia muy alta.

El enfoque inminente es desarrollar una miniexcavadora eléctrica como nuestra compañía hermana Bobcat. Sin embargo, el equipo de I + D también se centra en el desarrollo de excavadoras de orugas eléctricas y cargadoras de ruedas grandes. También estamos trabajando de manera proactiva con empresas de nueva creación de tecnología externa e instituciones de investigación para acelerar el proceso de innovación.

El próximo año tendrá lugar la feria de construcción más grande de Europa, Bauma. ¿Qué podemos esperar de Doosan en este evento?

Durante esta edición de Bauma presentaremos soluciones innovadoras, posicionando a la empresa como el proveedor de soluciones innovadoras, así como introduciendo una amplia gama de productos innovadores.

Además de nueva tecnología con una máquina semiautomática: DX225LC con asistencia de nivel, rotadores de inclinación, 3D MG-ready.

Entre los nuevos productos que llevaremos se encuentra: una nueva excavadora de 80 toneladas (DX800LC), 5 nuevas máquinas fase siete (DX300LC-7, DX340, DX380) con tecnología VBO (eficiencia de combustible), nueva DA30 / 40 con suspensión mejorada y comodidad de la cabina, miniexcavadoras nuevas y línea de excavadoras de ruedas.

Por otro lado, dos nuevos modelos de miniexcavadoras, la DX27z y la DX35z. Para aplicación especial tendremos el nuevo manipulador de materiales (DX250W-MH) y contaremos con nuevos accesorios de excavadora y cargadoras de ruedas (cucharones, martillos hidráulicos, garfios, etc.) ●

DEUTZ SERVICE CENTER

Life Time Support



OUR PROMISE YOUR FLEXIBILITY

**DEUTZ -primer fabricante a nivel mundial
en conseguir la certificación
de emisiones EU Stage V**

www.deutz.es

DEUTZ SERVICE CENTER MADRID
Picos de Europa 4B / 28830 San Fernando de Henares
Tel: 912 308 662 / Fax: 916 088 996
servicecentermadrid@deutz.com
www.deutz.es



DEUTZ SERVICE CENTER BARCELONA
Avd. Catalunya, 2 / 08185 Lliça de Vall (BARCELONA)
Tel: 93 843 92 81 / Fax: 93 843 60 92
service.center.barcelona@deutz.com
www.deutz.es

The engine company.



A pie de obra

Restauración de la Atayuela

Miles de toneladas de tierra reciclada para restaurar vertederos ilegales en Madrid

Las empresas asociadas de Amaexco han encontrado una vía de intensa actividad que les ha llevado a depositar más de cinco millones de toneladas de tierra en distintas zonas de restauración de la comunidad de Madrid en los últimos años. Visitamos varios de estos puntos donde antiguos vertederos ilegales se están transformando en parques y zonas verdes.

Texto y fotografías: Lucas Manuel Varas Vilachán

En los últimos tres años, las empresas de la Asociación de Empresarios Excavadores y Transportistas de la Construcción de la Comunidad de Madrid (Amaexco) han valorizado cientos de miles de toneladas de tierra en la región. Esta intensa actividad se debe fundamentalmente a labores de restauración de zonas degradadas y vertederos ilegales de Madrid, fruto de una serie de acuerdos alcanzados entre la asociación y el consistorio madrileño o a través de algunas juntas locales.

Manuel Lyon, secretario general de Amaexco, es el “ideólogo” de estos convenios con Ayuntamiento y entidades locales que están ayudando a recuperar para diferentes usos varias zonas degradadas de la región, además de cumplir con una de las premisas de futuro, la economía circular, dando cumplimiento a la legislación de valorización de tierras y permitiendo al mismo tiempo incrementar sensiblemente la actividad de las empresas asociadas.



Rehabilitación del vertedero ilegal de la Atayuela.



Manuel Lyon, secretario general de Amaexco.

Acompañados por él visitamos algunas de estas zonas de trabajo, como la de la restauración del vertedero ilegal de la Atalayuela, en el polígono industrial de Vallecas. Se trata de un área de 33 hectáreas en el que se trabaja desde hace un año para adecuar el terreno de cara a la construcción de un futuro parque forestal. Para ello, y tras la retirada previa de los residuos, centenares de camiones depositan cada día toneladas de tierra reci-

clada procedente de proyectos en las que se encuentran trabajando y que no encuentran salida en obra nueva.

El trasiego de camiones en la zona a restaurar es constante; solo en la Atalayuela se han valorizado las tierras de más de 100 obras de edificación las cuales, evitando asimismo su traslado a cientos de kilómetros y el consecuente impacto en la huella de CO₂; los vehículos a utilizar han sido menos de la cuarta parte de los necesitados en el caso de no existir estos proyectos. Todo ello apoyado por maquinaria pesada un dózer y dos palas sobre el terreno, además de los equipos que puntualmente han sido necesarios. Cada día multitud de camiones depositan tierra dando lugar a una nueva configuración

del terreno, al tiempo que se van abriendo nuevos caminos y se rebajan taludes para preparar la zona para las actuaciones posteriores.

Los depósitos de arena limpia finalizarán aproximadamente en febrero. Una vez concluida la rehabilitación del área, desértica en este momento, se procederá a la construcción de un gran parque donde la vegetación será protagonista. Incluso, Manuel Lyon destacaba que el he-



Un dózer trabaja en la Atalayuela.



La Paloma, otra de las áreas que se están rehabilitando.



El trasiego de camiones en las zonas de actuación es continuo.



Un camión de una empresa de Amaexco depositando tierra reciclada.

cho de disponer de tierra limpia ha comenzado a formar un ecosistema de águilas y aves rapaces en la zona, como puede comprobarse en el propio terreno.

Precisamente la Atalayuela ofrece uno de los mayores contrastes sobre las posibilidades que la restauración de una zona de vertedero ilegal puede conseguir. Limítrofe con el área de regeneración se observa la enorme cantidad de basura depositada de forma ilegal en una zona sobre la que aún no hay un acuerdo para actuar.

Basureros descontrolados

Además de la grave degradación y contaminación del terreno, los vertidos ilegales suponen una fuente de peligrosos incendios descontrolados. “Los incendios descontrolados se han reducido significativamente desde que estamos llevando a cabo este tipo de actuaciones en la Comunidad”, señala Manuel Lyon en otra de las paradas de la ruta que hacemos por distintas áreas de rehabilitación de la región.

Nos encontramos ahora en La Paloma, otra de las áreas donde cada día acceden decenas de camiones para depositar tierra reciclada. Este terreno colinda con Valdeingómez y el sector 6 de La Cañada Real, una de las zonas más deprimidas de la región y en la que las basuras se acumulan sin ningún tipo de control.

Se trata de la segunda fase de un proyecto que comenzó con la restauración de 15 hectáreas en los terrenos del vertedero ilegal del Camino de la Leña en los que se depositaron 400.000 metros cúbicos de tierra y se plantaron cerca de 3.500 árboles y 1.000 arbustos.

La presencia de los bomberos en los últimos años en la zona era una constante por los incendios que de forma descontrolada se producían en estos vertidos. Ahora se suman 20 hectáreas más que cambiarán por completo el paisaje de la zona.

No obstante, basta con dar un pequeño rodeo por esta región del este de Madrid cercana al Parque Regional del Sureste para ver que aún queda mucho trabajo por hacer. En la franja de terreno que se extiende entre las vías del AVE y la carretera M-50 la basura y los sacos llenos de residuos de obra se extienden sin ningún tipo de control a lo largo y ancho de varios centenares de metros cuadrados. Pesados bolardos de hormigón tratan de cerrar los caminos sobre los que los vehículos cargados portan la basura que van a depositar en un claro ejemplo de intentar ponerle puertas al campo; tan pronto se ha instalado una de estas barreras se abre otra ruta que conduce al vertedero ilegal.



La aparición de vertederos ilegales es continua en la región.

potencia

Profesionales
Hoy

TPI

La revista profesional de *maquinaria, obras públicas e infraestructuras*



Visita nuestra web:

www.potenciahoy.es

y suscríbete gratis a nuestro Newsletter



Un nuevo anillo verde para Madrid

Continuando hacia el sur llegamos a uno de los mejores ejemplos del resultado que se espera con este tipo de actuaciones de regeneración. En Perales del Río, se ha culminado la construcción de un parque que, paralelo al río Manzanares, conecta este municipio del sur de Madrid con Madrid Río.

Esta área de actuación, de aproximadamente 250 hectáreas, se encontraba en un importante estado de degradación paisajística y medioambiental. Aunque la mayor parte de la vegetación del parque está por crecer —son visibles los numerosos árboles y arbustos que han sido plantados—, la zona ha cobrado una nueva vida y son muchos los vecinos de la zona que ya lo utilizan para pasear o hacer deporte.

Manuel Lyon destaca la importancia de que este modelo de actuación se replique en puntos de la región en un evidente estado de degradación. Un modelo que beneficia a las empresas de la asociación, que encuentran actividad y una salida útil a las tierras recicladas procedentes de otras obras, y al propio promotor, que dispone a coste cero de millones de toneladas de tierra para la regeneración de los terrenos. ●



Actuaciones en Perales del Río, junto al Manzanares.

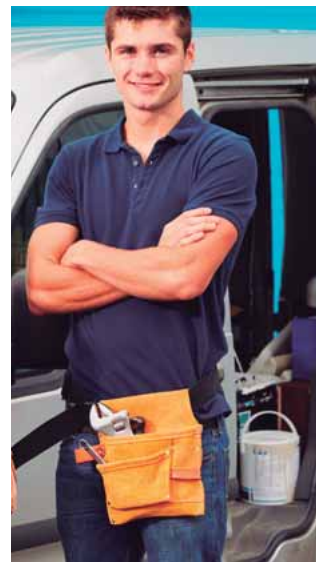
Una segunda vida para las tierras recicladas

El comienzo de las labores de restauración de vertederos ilegales de Madrid por parte de Amaexco se remonta a julio de 2016, cuando el Ayuntamiento y la asociación firmaron un convenio para la realización de las zonas afectadas sin coste para las arcas municipales.

A pesar de que en la actualidad este convenio se encuentra a la espera de ser renovado, otros entes locales han rubricado acuerdos similares con la asociación de excavadores. El coste cero para el propietario del terreno es posible gracias al interés de las propias empresas en dar salida a estas tierras procedentes de otras excavaciones y cuya gestión en plantas de reciclaje resultaría más cara.



Un parque lineal conectará la zona sur con Madrid Río.



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



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



SIN PERMANENCIA

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



RÁPIDO

Su vehículo, operativo en un plazo de 48 horas.



CERCA

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



VEHÍCULO DE SUSTITUCIÓN

Tantos vehículo de sustitución como necesite. Siempre de la misma categoría.

* Consultenos las condiciones de contratación para los vehículos eléctricos

TODO INCLUIDO EN UNA SOLA CUOTA:

- Mantenimiento y revisiones • Seguro a todo riesgo sin franquicia • Asistencia 24h
- Cambio de neumáticos • Impuestos de matriculación y circulación • Tasas de ITV

900 923 900 | www.northgateplc.es

NORTHGATE
Renting Flexible

La entrada en vigor de las directivas Euro V y RO SH II: cómo afecta al sector del alquiler y de qué manera puede afrontarlo



¿Qué es la directiva Euro V y en que me afecta como alquilador de maquinaria?

La directiva UE 2016/1628, más conocida como Euro V, entró en vigor el 1 de enero de 2017 y establece los procedimientos que los fabricantes de motores y de equipos tendrán que seguir para cumplir con la misma. Esta norma exige nuevos y más estrictos límites sobre las emisiones, ya que se introduce el control de partículas y se amplía el campo de aplicación a nuevos segmentos de potencia respecto a la anterior directiva (UE 97/68), afectando a todos los motores instalados en máquinas móviles no de carretera (generadores para construcción, alquiler de maquinaria, eventos, etc.).

La directiva UE 2016/1628, cuya aplicación efectiva comenzó el pasado 1 de enero de 2019, prevé un periodo transitorio en el que los motores Stage IIIA fabricados y entregados a los fabricantes de equipos antes del 31 de diciembre de 2018 se puedan montar en una máquina hasta el 30 de junio de 2020.

Este periodo transitorio se ve acortado y afectado por la directiva 2017/2102/UE, más conocida como RO SH II, que establece normas en materia de restricciones a la utilización de sustancias peligrosas en aparatos eléctricos y electrónicos, incluyendo en su ámbito de aplicación maquinaria móvil no de carretera a partir del 22 de julio de 2019.





¿Por qué el plan transitorio se reduce?

Esto se produce porque la mayoría de fabricantes de motor no han podido adaptar sus motores a la norma ROSH II en los suministros realizados con antelación al 31/12/2018 de acuerdo al plan transitorio.

¿Es obligatorio cumplir con la directiva ROSH II?

La directiva ROSH II es de obligado cumplimiento y ha de figurar en el Certificado de Conformidad CE de cada máquina.

Dadas las circunstancias descritas y, puesto que las nuevas motorizaciones Euro V incluirán en general sistemas más caros y complejos, tales como válvulas de recirculación de gases, filtros de partículas DPF, catalizadores SCR (AdBlue) o DOC y/o turbocompresores de geometría variable, se prevé un periodo de importantes planes de renovación por parte de las empresas del sector del

alquiler de maquinaria, al igual que ocurrió en Estados Unidos con la entrada de la norma Tier IV (menos restrictiva que la Euro V). Este periodo abarcará desde el 1 de enero de 2019 hasta el 27 de julio de 2019, retrasando la adquisición de productos Euro V lo máximo posible.

¿Existe alguna excepción?

Los motores de 56 a 130 kW se verán afectados por la entrada en vigor de la directiva Euro V a partir de enero de 2020, con su correspondiente plan transitorio.

Ante esta situación, ¿cuáles son las soluciones que ofrece Dagartech para cubrir las necesidades del sector del alquiler?

Dagartech ha desarrollado una gama de grupos electrógenos (RentalPlus) con un objetivo principal: que sus clientes puedan afrontar con garantías un ciclo de explotación largo.

Además de ofrecer un producto de elevada calidad y amplias prestaciones, esta gama destaca por presentar unos niveles de ruido por debajo de la media del mercado. Esto se debe, en gran medida, a la insonorización interior que presentan los equipos, con tratamiento en ruido de motor (fuerzas mecánicas y de combustión), ventilador, ruido mecánico del alternador, ruidos de inducción, escape y otros ruidos estructurales.

Los grupos RentalPlus pueden incluir un kit de alta atenuación con el que se reducen los niveles sonoros de la máquina entre 2 y 3 dB(A).

El alcance de suministro estándar de los grupos lo completan, entre otros atributos, una cabina electrosoldada de acero galvanizado de alta resistencia, pintada con pintura electrostática a base de polvo de epoxi-poliéster y testada en cámara de niebla salina según norma ASTM B-117-09 (resistencia de 720 horas). La cabina está certificada para C4H y C5M-M bajo condiciones de ensayo según norma UNE-EN-ISO 6270 en ensayo de condensación y UNE-EN-ISO 9227 en ensayo de resistencia a la corrosión. Adicionalmente, supera los ensayos ISO 4628 de ampollamiento, oxidación, agrietamiento y descamación.

Los grupos también incluyen pasa-cables mecanizado a las bornas de salida del interruptor del grupo y un depósito metálico de gran capacidad con bandeja de retención de líquidos, alojado en la propia bancada. El registro de limpieza facilita considerablemente las labores de mantenimiento y limpieza del depósito (los fabricantes de motor recomiendan limpiar o verificar los niveles de agua y residuos en depósitos de combustible cada 2 meses). Además, su centralita de control de software libre (con el que se dota al usuario de autonomía e independencia respecto del fabricante) es capaz de registrar hasta 250 eventos, con lo que se permite llevar un registro de paro o alarmas en campo y, así, diagnosticar mejor las averías en base. ●

Genesal Energy amplía su presencia en Portugal con grupos electrógenos especiales para dos plantas de biomasa



Las centrales gemelas de Viseu y Fundão evitarán la emisión de 88.400 Tn de CO2 a la atmósfera, según los expertos

La empresa gallega Genesal Energy ha diseñado y suministrado dos grupos electrógenos especiales para dos plantas de biomasa de Portugal. Se trata de las centrales de Viseu y Fundão, dos instalaciones gemelas que, según los expertos, son todo un ejemplo de producción de energía limpia que evitarán la emisión de 88.400 Tn de CO2 a la atmósfera.

Las plantas de biomasa son centrales termoeléctricas que utilizan como combustible materia orgánica susceptible de ser aprovechada energéticamente. Estas instalaciones generan electricidad por la combustión de la biomasa para generar vapor en unas calderas. A su vez, el vapor generado mueve una turbina que hace girar un generador, el cual transforma la energía eléctrica en mecánica.

En caso de un fallo de la red eléctrica, las plantas de biomasa deben llevarse a parada segura. Para ello es necesario mantener y alimentar diversos sistemas de refrigeración con el objetivo de evitar daños materiales o personales debido al sobrecalentamiento de los equipos, ya que por su propia naturaleza la combustión de la biomasa es lenta.

Si en una central de este tipo se produce un fallo eléctrico, la biomasa que hay en sus calderas seguirá quemándose, generando energía calorífica que no se disipará si los sistemas de refrigeración están parados. Es por ello por lo que Genesal Energy diseña para estas plantas dos equipos capaces de arrancar en cuanto se detecta un fa-

llo de la alimentación eléctrica al embarrado de servicios esenciales.

Si el grupo en cuestión arranca y empieza a alimentar cargas, la planta se encontrará en proceso de parada y durante este tiempo es fundamental que los sistemas de refrigeración estén activos.

De este modo, cuando el equipo esté alimentando cargas, aunque se produzca un retorno de la red eléctrica, únicamente el operador de la planta puede detener su funciona-





miento y retornar la alimentación de red, garantizando así que el proceso de parada se realizará siempre en condiciones seguras.

Máxima seguridad

Por otra parte, cada uno de los equipos cuenta con distintos sistemas de seguridad que impiden el control

de los interruptores de alimentación del embarrado de esenciales por otros sistemas que no sean el propio grupo para evitar cortocircuitos por errores de manejo de los operadores.

El único momento en el que un sistema externo al grupo electrógeno puede controlar el interruptor de ali-

mentación de red del embarrado es el arranque de planta, ya que en ese momento el grupo no estará activo.

Características técnicas

- Cuadro de control remoto en sala eléctrica de la instalación
- Depósito de 1000 litros en bancada
- Boca de llenado de combustible en el exterior del contenedor
- Instalación en contenedor 20" insonorizado con silenciador de salida de aire para conseguir un nivel sonoro medio de 85dB a 1 metro
- Comunicación mediante Modbus TCP/IP con sistema de control de planta
- Servidor web integrado con acceso desde sistema de control de planta
- Sistema de carga de grupo electrógeno en secuencia de hasta 14 pasos.



DISPONIBILIDAD
CALIDAD
COMPETITIVIDAD



INTERPART®

www.interpart.com

Servicio de Repuestos:

MADRID T: (91) 878.14.18

F: (91) 802.63.29

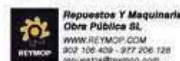
SEVILLA T: (95) 425.00.25

F: (95) 467.06.49

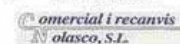
DIRECTORIO DISTRIBUIDORES DE INTERPART EN ESPAÑA



www.loizaga.com
Pala Vieco 345 26 03 66
Madrid / Zona Centro 91 675 52 92



Repuestos Y Maquinaria
Obra Pública SL
www.reymaop.com
927 306 409 - 927 206 128
reymaop@reymaop.com



C/Manuel Gaya 1 Tomas, 10
25001 Llerida
T. 973.20.64.50 F. 973.21.30.90



C/Los Ingleses, Parc. 11-4, Pol. Ind.
"El Esparragal" 47155 Santovenia
de Pisuerga (Valladolid)
T. 983.25.53.16 F. 983.25.08.97



Oficinas y tiendas en:
Caceres-Plasencia
a.dominguez@cohidrex.es
T. 927.23.08.34 www.cohidrex.es



LA ALTERNATIVA GENUINA DE REPUESTOS PARA ESCAVADORAS JCB
Pol. Ind. Oeste, C/Alcalde Clemente
Gª 25-18 30169 San Ginés (Murcia)
T. 968.37.99.91 F. 978.57.99.96



C/Ovidi Montllor, 50 46960
Aldaya Valencia
T. 961.52.61.06 F. 961.52.68.01



Pol. Ind de Bergondo-Parcela G-18
15640 Bergondo (A Coruña)
T/F. 981.19.53.79



Ctra General del Norte, No 253 B
38350 Tacoronte (Tenerife)
T. 922.56.22.54 F. 922.57.15.07

INTERPART®

Nuevas estaciones transformadoras de voltaje en contenedor de Himoinsa



Las estaciones transformadoras HRS 6300 D5/6 y HRS 3150 D5/6 fabricadas por Himoinsa, en versión contenedor de 20 y 10 pies respectivamente, permiten la transformación mediante la elevación de tensión de 4 grupos electrógenos conectados en paralelo en una misma estación. Estas estaciones permiten transformar 6,3 MVA y 3,15 MVA según versión de contenedor de 20 y 10 pies respectivamente.

La estación transformadora permite elevar de baja a media tensión, así como reducir de media, a baja tensión según la necesidad del cliente en cada proyecto.

HRS 6300 D5/6

Cada contenedor de 20 pies va equipado con dos transformadores de 3.150 kVA convirtiéndolo en la mejor solución para adaptar la tensión necesaria en espacios reducidos, evitando así la conexión de cada generador a transformadores eléctricos individuales que exigirían mayores tareas de instalación,

así como de espacio. El equipo de ingeniería de Himoinsa ha trabajado en un diseño constructivo de contenedor que garantiza un fácil transporte.

HRS 3150 D5/6

La versión de contenedor de 10 pies, permite idéntica funcionalidad de transformación y manejabilidad que su homólogo de 20 pies, pero con capacidad de conectar dos grupos electrógenos en paralelo con una potencia máxima de 3.150 kVA. Consta de un solo transformador, una celda de media y otra de baja tensión, un panel auxiliar de control y un juego de conexión rápida para media tensión.

Componentes

Cuenta con un sistema de protección de las tensiones según la configuración necesaria para cada proyecto y además dispone de un panel de control auxiliar que permite controlar todas las medidas de desempeño de ambos transformadores.

El HRS 6300 D5/6 y el HRS 3150 D5/6 incorporan un relé de protección del transformador con control digital, medidas y detección de la presión del aceite para garantizar la seguridad del transformador y los equipos conectados a él. El diseño de ambas estaciones, permiten realizar conexiones de medio/ bajo voltaje fácil y rápidamente gracias a su juego de conectores incorporado.

Características

- **Transportabilidad:** fácil y rápido desplazamiento que permite ser recolocada en distintos lugares sin requerir de permisos especiales para su transporte marítimo o por carretera.
- **Versátil y Modular:** unidades modulares seguras, eficientes y respetuosas con el medio ambiente. Al tratarse de transformadores modulares pueden funcionar de forma independiente utilizando solo una parte de la subestación. Este funcionamiento independiente aumenta sin duda su rentabilidad.
- **Optimización de espacio:** la posibilidad de conectar hasta 4 generadores directamente a la subestación permite optimizar el espacio de trabajo de una forma considerable. En aquellos casos donde el espacio se considere una desventaja importante, la opción de la subestación transformadora móvil es la solución perfecta.
- **Reducidos mantenimientos:** su flexibilidad en el funcionamiento, unido a sus características constructivas y funcionales hacen que los mantenimientos de las subestaciones transformadoras sean muy reducidos.

- Mínima pérdida de energía: estos transformadores trabajan con una fiabilidad del 98,5% lo que se traduce en unas mínimas pérdidas de energía durante la transformación, aumentando la eficiencia energética de la instalación.
- Opción de tensión: la estación permite la transformación del voltaje a 3.3 kV, 6.6 kV, 11kV o 24kV, haciéndose flexible ante las necesidades energéticas específicas del proyecto.

Todo ello la convierte en una estación transformadora especialmente interesante para sectores como el eléctrico, cuando tienen que realizar reparaciones de la red o como apoyo ante fluctuaciones de demanda, o el alquiler (minería, construcción, eventos, etc.) que requieren de soluciones específicas para alimentar maquinaria que trabaja tanto en media como en baja tensión.

Proyectos de referencia

En la localidad sudafricana de Sibanye (a 55 kilómetros al sudoeste de la capital Johannesburgo) se encuentra la explotación minera Sibanye Gold Mine Driefontein. En ella se ha llevado a cabo la instalación de 9 grupos electrógenos HMW-1270 T5, 4 de ellos conectados a la estación transformadora HRS 6300 D5/6 con contenedor de 20 pies. La estación está actualmente transformando una potencia instalada de 5.080 kVA de baja a media tensión, para alimentar la maquinaria que está trabajando en dicha mina.

Es vital para la explotación minera la necesidad de emplear estaciones transformadoras, ya que la red general no soportaría los picos de demanda que pueden llegar a demandar la maquinaria pesada empleada en este tipo de proyectos. ●



MAQEL es distribuidor en exclusiva de **JLG** para España y Portugal

Te ofrecemos:

- Venta y renting operativo.
- Asesoramiento a tu medida.
- Formación especializada.
- Repuestos.
- Servicio postventa premium.

www.maqel.es | Tel. +34 937 721 296

[LinkedIn /company/maqel](https://www.linkedin.com/company/maqel)



Atlas Copco amplía la gama de compresores Serie 8

Atlas Copco ha incorporado un nuevo modelo en la galaronada gama de compresores ligeros y resistentes de la Serie 8. El XAS 88G combina una fuente de aire comprimido fiable con un generador integrado de 9 kVA. El innovador concepto que presenta esta última adición, se suma al de todas las máquinas de la Serie 8, cuyo diseño ofrece una combinación de compresor y generador, además de optimizar el consumo de combustible en función de la demanda de carga.

Arranque sencillo, seguridad y fiabilidad son las tres características que definen a estas máquinas, que se han diseñado para usarlas en la industria de la construcción y en lugares de trabajo de todo el mundo. La protección del motor de arranque, por ejemplo, se suma al sistema de arranque 'anti-air lock' para garantizar un fácil arranque. También ofrecen una mayor seguridad gracias al desconector de la batería que se presenta con una función de relé IT de forma estándar, por lo que no requieren conexión a tierra como medida de protección adicional.

El XAS 88G también está equipado con un alternador diseñado para un desequilibrio total de una sola fase y un elemento compresor de tornillo que pro-

duce 7 bares (100 psi) con una entrega de aire libre real (FAD, por sus siglas en inglés) de 5 m³/min (175 cfm). Por otra parte, la máquina se acciona con un motor Kubota de emisiones controladas, económico y silencioso que produce 33 kW a velocidad de eje normal. La combinación de todos estos elementos ofrece a los usuarios finales la capacidad suficiente para usar hasta tres herramientas neumáticas y dos herramientas eléctricas en modo semi-simultáneo, así como la posibilidad de adaptar el suministro de aire o la salida de potencia a las necesidades del lugar de trabajo.

El compresor portátil XAS 88G está disponible con dos opciones de salida de generador, dependiendo de la región del mundo donde se vaya a instalar el equipo. Se presenta en una versión de 230/400 V con tres tomas de corriente protegidas: 2 x 400V y 16A, 1 x 230V y 16A, además de un interruptor de 4 polos y 13 A. También está disponible una versión de 110V con tres tomas: 1 x 110V y 63A, 1 x 110V y 32A, 1 x 110V y 16A, junto con un interruptor de 2 polos y 63A.

Esta unidad compacta se transporta fácilmente hasta el lugar de trabajo, y en el mismo, gracias a la anilla de elevación a prueba de fallos, probada para soportar hasta cuatro veces el peso de la máquina que es de 750 kg -100 kg más ligera que el de otras unidades comparables.

Al igual que el resto de máquinas de esta gama, el nuevo XAS 88G está certificado conforme a TIN12 por lo que ofrece protección para las herramientas eléc-



tricas y otros dispositivos. A todo esto, hay que sumarle una frecuencia de mantenimiento cada 2000 horas para la correa del generador, por lo que los usuarios finales podrán contar con la garantía de que su equipo funcionará dos años completos sin problemas.

La carrocería con bisagras HardHat ofrece protección y un fácil acceso a todos los componentes principales. Una bancada libre de derrames unida a la construcción del chasis en una sola plancha de acero sin soldaduras y el sistema de pintura anti-corrosión de tres capas, ofrecen protección adicional a la unidad y a la inversión realizada. La gama de compresores de la Serie 8 también garantiza la realización del mantenimiento en menos de 60 minutos. Y, lo que, es más, este solo es necesario cada dos años.

Además del XAS 88G, la gama de la Serie 8 incluye otras máquinas que ofrecen una combinación de compresor y generador: el XAS 48G con una FAD de 2,5 m³/min (90 cfm) y el XAS 68G con una FAD de 3,5 m³/min (125 cfm) FAD. Ambos modelos funcionan en modo compresor y generador simultáneamente, lo que significa que son capaces de ofrecer un rendimiento óptimo tanto para la entrega de aire como de energía. ●





PREMIOS POTENCIA

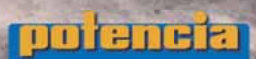
2019

PARTICIPA

Nuevas categorías y oportunidades



www.grupotpi.es



www.potenciahoy.es

Generación de energía con Pramac



En el sector de la generación de energía, Pramac ofrece soluciones para cada necesidad de suministro eléctrico: desde torres de iluminación, a soluciones personalizadas a la medida de cada cliente, así como grupos electrógenos portátiles e industriales, ya sean para aplicaciones de respaldo por fallo de red o el suministro continuo.

La división de generadores portátiles responde a las necesidades de los usuarios profesionales y particulares, ofreciendo una amplia gama de productos compuesta por grupos electrógenos portátiles, motobombas, hidrolimpiadoras y motosoldadoras. Pramac logra los más altos estándares en calidad y eficiencia mediante modernas técnicas de diseño y fabricación, cumpliendo las normativas internacionales de emisiones sonoras y medioambientales.

La división de generadores industriales Pramac cubre un amplio rango de potencias hasta 3.360 kVA capaz de satisfacer cualquier necesidad, con independencia del sector de actividad: telecomunicaciones, industrial, sanitario, residencial, etc. Disponibles en versión abierta, insonora y contenedor, ofrecen una amplia gama de paneles de control, equipamiento opcional y una gran variedad de accesorios disponibles.

La división estacionaria abarca una amplia gama de grupos electrógenos de hasta 3360 kVA que son capaces de satisfacer requerimientos que van independientemente del campo de actividad: aplicaciones industriales, médicas, telecomunicaciones o residenciales, entre otras. Los grupos electrógenos estacionarios Pramac se encuentran disponibles en versiones abiertas, contenedoras e insonorizadas que satisfacen las necesidades más exigentes del cliente con una gama de soluciones de panel de control con características y accesorios opcionales.

Para iluminar un concierto o un evento deportivo, en situaciones de emergencia o para iluminar zonas en obras, la firma ofrece soluciones profesionales para aplicaciones de exterior. Ejemplo de ello son las torres de iluminación móviles y remolcables para obra o carretera, así como soluciones de iluminación económicas, fáciles de instalar, transportar y almacenar.

Pramac puede fabricar generadores especiales de hasta 3MWe con salida de baja, media y alta tensión, adecuados para varias aplicaciones. La firma puede ofrecer proyectos "llave en mano" con carrocerías in-

sonoras diseñadas a medida, paneles de control especiales, así como realizar un estudio de alternativas técnicas específicas.

Refuerzo del mercado de generadores con la adquisición de Captiva

Pramac ha anunciado recientemente el cierre de un acuerdo de compra para adquirir la participación mayoritaria de Captiva Energy Solutions. Captiva Energy Solutions, fundada en 2010 y con sede en Calcuta, India, se especializa en generadores industriales personalizados. Arijit Bose, fundador y CEO de Captiva seguirá siendo un accionista clave y continuará liderando el negocio de Captiva en el futuro, informando a Paolo Campinoti, Director Ejecutivo de Pramac.

"La adquisición de una participación mayoritaria en Captiva será una gran opción estratégica para Pramac y Generac a medida que expandamos nuestra huella de negocios de generación de energía en India, uno de los mercados de generación de energía más grandes del mundo", dijo Paolo. "Además, esta adquisición nos permitirá aprovechar nuestra experiencia en generadores de gas en este mercado en crecimiento". ●

PREMIOS POTENCIA

2019

NO PUEDES FALTAR

¿Te lo vas a perder?

PATROCINADOR PREMIOS MAQUINARIA

SMOPYC
2020

 **FERIA
ZARAGOZA**

COLABORA

 **industrystock.es**

PATROCINADORES PREMIOS DE OBRAS Y PROYECTOS 2018


Husqvarna
DEMOLICIÓN

CASE
CONSTRUCTION

OBRAS URBANAS

SANDVIK

TÚNELES

COLABORADORES

 **AP**  **HINOWA**

 **Blumaq**

 **etesa**

 **MAQUINTER**

 **moicano**

 **Olipes**
The Professionals' Lubricants

 **TVH**

 **TPI**
www.grupotpi.es

potencia
www.potenciahoy.es

La gama de generadores Stage V llega a Alternativas Energética de Murcia (AEM)



Tras dos años de estrecho trabajo y colaboración con los principales fabricantes de motores, Alternativas Energéticas de Murcia (AEM), Himoinsa lanza sus generadores Stage V.

En los últimos años, venimos pisando un escenario donde los requerimientos relacionados con el diseño de motores se ven incrementados como resultado de las normas cada vez más estrictas sobre gases de escape. En este sentido, con la introducción de la normativa Stage (fase) V, se reducen aún más los valores de emisiones permitidos. Alternativas Energéticas de Murcia, AEM, firma destacada en la fabricación de grupos electrónicos, se ha propuesto afrontar este desafío con paso firme, facilitando la transición a sus clientes. Muestra de ello son las jornadas formativas que la compañía ha celebrado en su sede central de Murcia para mostrar una profusa radiografía de nueva situación normativa, así como las posibilidades que se abren para que las empresas afronten con éxito la nueva etapa.

La compañía ha trabajado estrechamente con los fabricantes de motores en aras de ofrecer productos más eficaces energéticamente y menos contaminantes. Cada uno de ellos ha adoptado diferentes soluciones, lo que se deriva en que, según la marca de motor montada, los generadores han variado su diseño para adaptarse a los

nuevos equipamientos. Pero gracias a esa anticipación de AEM, esta firma se encuentra ya preparada para las regulaciones Stage V, que marcarán el futuro del sector en los próximos años.

Recientemente, la compañía celebró unas jornadas en sus instalaciones en Murcia en las que participaron representantes de los fabricantes de motores para explicar las novedades que se avecinan con la nueva regulación.

Jesús Martínez, director comercial AEM Spain, ha asegurado que la compañía “está invirtiendo en nuevas instalaciones y máquinas, y adaptando nuestra producción a lo que el cliente quiera. El crecimiento de la gama tiene una tendencia positiva desde 2014. El mercado nacional ha tenido la necesidad de renovarse. Tenemos varias soluciones dentro de la gama rental: Basic, Premium, Supersilence, Container y Compact”. Asimismo, ha explicado que “2019 será un año clave en la concepción de las máquinas móviles no de carretera (NRMM), que son aquellas destinadas a aplicaciones no estacionarias. Para todas las

NRMM equipadas con motores con potencias inferiores a 56 kW y superiores a 130 kW, entrará en vigor el nuevo Reglamento UE 2016/1628 Stage V, que hace más estrictos los límites de partículas en suspensión (PM) y de óxidos de nitrógeno (NOx) e introduce la cuenta de las partículas contenidas en los gases de escape, así como otras medidas accesorias que tienen que ser respetadas”.

Nicasio Mateo Alcaraz, CEO de AEM, ha valorado como muy positivas las sinergias que se han establecido entre la empresa y los fabricantes de motores a la hora de implementar las diferentes soluciones en los generadores: “Cuando ellos definen un motor no lo hacen especialmente para generadores, pero a partir de ahora, las soluciones sí las van a implementar para poder montar en el grupo los motores”. En cuanto al evento, ha destacado la excelente oportunidad que supone el que “el alquilador haya podido conocer de primera mano todos los problemas a los que se va a tener que enfrentar a partir del 1 de enero de 2019 y poder así tomar una decisión acertada, en uno u otro sentido, lo que resultará interesante para sus empresas”. ●



Robustez y solidez en generadores Inmesol para trabajos en todo tipo de condiciones climatológicas



La Gama Rental de grupos electrógenos diésel inmesol está destinada al suministro eléctrico temporal, siendo las principales aplicaciones la construcción, obras públicas, carreteras, construcciones subterráneas, conciertos, celebraciones, telecomunicaciones, industrias, etc.

Destaca principalmente porque disponen de una cabina insonorizada diseñada y estudiada por el equipo de ingenieros de la firma para cumplir con rigurosas especificaciones de emisiones sonoras a la atmósfera.

Dispone de una amplia serie de accesorios para alargar los procesos de manutención en recarga de combustible, etc., según estándares de seguridad eléctrica y medioambiental. Además cuenta con una gran variedad de opciones, tales como sistemas de prefiltros, enchufes y tipos de conexión eléctrica con un fácil panel de control.

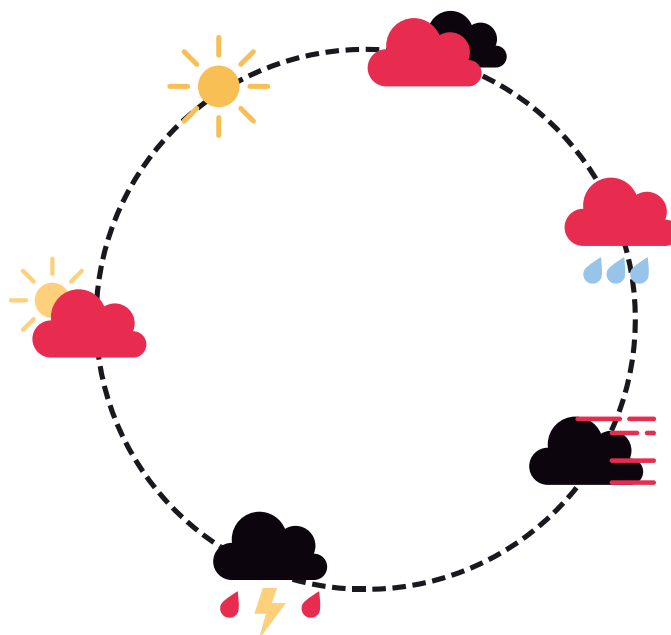


Este grupo electrógeno para alquiler está diseñado y fabricado con robustez y solidez para trabajos en severas condiciones climatológicas, teniendo en cuenta la accesibilidad a las diferentes partes del grupo electrógeno que facilite las tareas de mantenimiento.

Es de destacar la posibilidad de incorporar un kit móvil, tanto de alta como de baja velocidad.

Características

- Unidad de control Deep Sea 6010 MKII / 7310 (según modelos)
- Magnetotérmico 4P
- Diferencial (ajustable a partir de 66 kVA LTP) 4P
- Depósito de combustible 24 h y patín de arrastre sobredimensionado.
- Bandeja de retención de líquidos.



La calidad según Blumaq



¿Qué es la calidad?

La calidad tiene muchos significados y matices dependiendo de la perspectiva desde la cual se analiza. Por ejemplo, desde la perspectiva del valor, calidad significa ofrecer valor añadido; para un operario de producción, calidad significa conformidad contra especificaciones; y

para un cliente, la calidad es simplemente la herramienta para apreciar un producto como igual, mejor o peor que otros. Como podemos ver, la calidad es un concepto muy amplio, sin em-

bargo, todos tenemos una imagen muy clara sobre el significado del término "Calidad". Fue William E. Deming (considerado como el padre de las estrategias modernas de gestión de la calidad) quien, en mi opinión, sintetizó la mejor definición para el término "Calidad": "**Calidad es la satisfacción del cliente**". Ni más, ni menos.

Blumaq está convencida que la calidad del producto es el principal impulsor para lograr la satisfacción del cliente y, por lo tanto, el único camino para mantener el continuo crecimiento empresarial. Como resultado, apuesta por una gran inversión en el área técnica que da como resultado en lo que hoy es el **Blumaq Technical Center**.

El Blumaq Technical Center (BTC) es una organización sólida compuesta por un equipo experto de ingenieros de **investigación, diseño y desarrollo** (especializados en los dife-

rentes sistemas de la máquina), un equipo de **gestión de calidad global**, ingenieros de **control de calidad de pieza** (inspección) e ingenieros de **calidad de proveedor** trabajando en campo alrededor del mundo. El BTC también cuenta con unas instalaciones nuevas e independientes de las oficinas centrales en España, un edificio dedicado en exclusiva al desarrollo técnico de Blumaq que brinda al equipo de ingeniería el entorno de trabajo perfecto para desarrollar sus actividades diarias, gracias al laboratorio de metrología (equipado con las últimas tecnologías como la medición láser 3D), el área de análisis de piezas, los bancos de pruebas, el área del taller e incluso un estudio fotográfico.

Visto desde cualquier ángulo, **Blumaq ha establecido un nuevo estándar técnico en la industria de los repuestos**, desarrollando un **centro técnico de vanguardia que opera como un OEM** en términos de estándares de garantía de calidad. Su es-



trategia de cero defectos se articula en 3 pilares principales;

Investigación, Diseño y Desarrollo:

- Definición, inspección y control de cada especificación crítica para el 100% de las piezas diseñadas y desarrolladas por Blumaq.
- Validación e inspección de prototipos y lotes de 1ª producción como parte integral del proceso de desarrollo de nuevas piezas Blumaq.
- Alrededor de 1000 nuevas piezas desarrolladas anualmente.

Inspección de producto:

- Comprobación diaria del 100% del material recepcionado por el algoritmo de inspección de calidad de Blumaq que identifica y separa el producto que necesita inspección.
- El producto separado para inspección fluye automáticamente al BTC para su validación justo después de la recepción.
- Solo el material aprobado se desbloquea en stock minimizando los riesgos de fallo para los clientes.

Gestión de calidad de proveedor:



- Despliegue en campo de una red mundial de ingenieros de control de calidad de proveedor (SQA por sus siglas en inglés) trabajando permanentemente en América, Europa, Asia y Medio Oriente. Esto permite que Blumaq audite y controle cada detalle en contacto directo con los fabricantes.

- Plan de calidad BQ3; Revisiones trimestrales de rendimiento a calidad en 3 niveles (nivel de pieza, nivel de familia de producto y nivel de proveedor) para garantizar que cualquier problema se identifica y corrige de inmediato.



Además de todo lo anterior, en el raro caso de que surja un problema en cliente, Blumaq se enorgullece de tener el mejor sistema de soporte postventa del panorama internacional. Cualquier posible problema, sin importar su ubicación en el mundo, se transfiere automáticamente a los ingenieros del Blumaq Technical Center a través del sistema de calidad diseñado por Blumaq para brindar una solución rápida y precisa a sus clientes. Este servicio de atención al cliente posventa especialmente diseñado para la satisfacción del cliente no hace más que confirmar a Blumaq como la empresa líder mundial en términos de calidad dentro de su sector, por sus altas capacidades técnicas que no resisten la comparación alguna con su competencia y por su fuerte compromiso con la satisfacción del cliente.

Después de todo, *Quality comes from inside.* ●

Ibergruas y Cydima celebran 60 años de historia



De izq. a dcha. Antonio Bello Gil, Angel Couselo, Israel Garrido, Jesús Delgado, Benjamín Pérez, Antonio Gañán y George Heining.

Bajo el lema “Sumamos 60”, Ibergruas y Cydima han celebrado su aniversario junto a empleados y proveedores, ya que se da la coincidencia de que las compañías cumplen 35 y 25 años respectivamente.

En una jornada en la que se hizo repaso por la historia de ambas empresas, con sus logros y retos asumidos en momentos de bonanza y otros más complejos, Antonio Bello –director general de Ibergruas-, ha destacado el papel tan importante que han tenido las personas que han formado parte de los proyectos empresariales y en el futuro optimista que se presenta con las nuevas oportunidades que ofrece el mercado. Para el cierre de 2018, Antonio Bello comentó que el grupo alcanzaría los 24 millones de euros de facturación, con una previsión de crecimiento del 20% para el próximo ejercicio, avalado por las excelentes expectativas de Cydima y de las filiales de Ibergruas en México y Perú.

Para hacer un repaso en lo que respecta a la vinculación de Ibergruas con JCB, en 2016 la compañía asumió la distribución en Galicia y posteriormente, en 2017, adquirió



El equipo de Ibergruas junto a José Luis Abajo “Pirri” y George Heining.

Cydima, para continuar con el trabajo desarrollado por su anterior propietario, José Luis García, que también estuvo presente en la celebración, y seguir ofreciendo los mismos niveles de servicio y atención al cliente que han llevado a este distribuidor a posi-



De izqda. a dcha. Antonio Bello Díaz De Figueroa, Antonio Bello Gil, Luis Bello Díaz De Figueroa y José Luis Abajo “Pirri”. Delgado, Benjamín Pérez, Antonio Gañán y George Heining.



Instalaciones de Cydima en Valladolid.

cionarse como uno de los más importantes de la marca en España.

Durante la mañana, también han tenido la oportunidad de escuchar la ponencia de José Luis Abajo "Pirri", medallista olímpico en Pekín en la disciplina de esgrima, que consiguió la número 100 para el

medallero español, y que compartió con todos los asistentes su receta del éxito en lo que él mismo define como "los 4 segundos más importantes de mi vida". Todo un ejemplo de tenacidad, esfuerzo y autoestima, aplicables tanto al deporte como al mundo de la empresa.

Antes de trasladarse al Mesón Don Pelayo para degustar "el mejor lechazo de Castilla", se entregaron los premios a los mejores empleados en las siguientes categorías:

- Mejor Vendedor JCB: Benjamín Pérez
- Mejor Vendedor Grúas y Plataformas: Jesús Salgado
- Mejor Trabajador: Antonio Gañán
- Mayor Revelación: Angel Couselo
- Mejor Director: Israel Garrido.

Y también ha recibido su propio premio, de manos de sus hijos, Antonio Bello Gil, fundador del Grupo Ibergrúas y responsable de haber conseguido que la empresa sea hoy el distribuidor nacional de referencia y número uno en el sector de grúas. En definitiva, un emotivo evento que confían seguir celebrando en los años venideros. ●



MOLDES PARA BLOQUES DE HORMIGÓN PRODÚCELOS. MÓNTALOS. CÁMBIALOS.



MOLDES PARA BLOQUES DE HORMIGÓN
180 x 60 x 60 € 1.275,-



BARRERA
€ 1.650,-



TETRAPODS
tasas de € 2.325,-



en nuestra web puedes ver todos los tipos y tamaños de moldes disponibles

ACCESORIOS DE TRANSPORTE: ACOPLER PARA CARRETILLA ELEVADORA € 350,- | MORDAZAS € 1.850,- | VOLTEADOR DE BLOQUES AUTOMÁTICO € 3.850,-

Oficina Principal Países Bajos | T +31 (0)72 503 93 40 | info@betonblock.com

Juan Manuel Capitán, nuevo director comercial de Blumaq

Blumaq ha anunciado el nombramiento de Juan Manuel Capitán como nuevo director comercial de la compañía. Anteriormente jefe de ventas, cuenta con más de 26 años de experiencia en el sector, formando parte de Blumaq desde su fundación. Este ascenso supone un avance y un gran reto a nivel personal que permite dar continuidad al buen trabajo ya realizado hasta la fecha.

Juan Manuel Capitán asume la dirección comercial “cargado de ilusión” y con el objetivo de continuar con la progresión en ventas tanto en exportación como en nacional (superior al 20% en este último año), así como el reto de aunar los esfuerzos entre los diferentes departamentos de la empresa en aras de continuar dando un buen servicio al cliente.

“La incertidumbre que ha generado tanto la continua fluctuación en las divisas y las trabas a la glo-

balización a las que nos somete este mercado, hacen que valoremos todavía más la progresión que Blumaq está teniendo durante estos últimos años, este optimismo que nos proporciona nuestro marcado crecimiento unido a la continua renovación que la compañía ha tenido a nivel tecnológico y humano, nos posiciona a la vanguardia de nuestro sector”, afirma el nuevo director comercial de Blumaq.

“Desde Blumaq, apostamos por la calidad y el buen trabajo en equipo, mi deseo es afianzar esta combinación de factores que nos hace líderes, sobre todo con nuestras filiales las cuales son un punto estratégico fundamental en nuestra



política de expansión para tener presencia y servicio inmediato en todos los continentes (como por ejemplo la ampliación de la distribución de Berco en Sudáfrica)”, indica Juan Manuel Capitán a cerca de los nuevos objetivos para este 2019. ●

La miniexcavadora Bobcat E10 supera las 10.000 unidades en 10 años

Bobcat ha anunciado la fabricación de la 10.000ª unidad de su miniexcavadora E10, hito que alcanza en el mismo año que celebra su 10º aniversario. La miniexcavadora E10, conocida en

la actualidad como E10z, resulta ideal para diversas aplicaciones que incluyen alquiler, construcción, demolición, reforma, paisajismo, excavación de zanjas y trabajo de drenaje.

El lanzamiento de la miniexcavadora E10 en abril de 2008 representó un momento emblemático en la historia de Bobcat y en el desarrollo de la gama de miniexcavadoras de la empresa. El modelo E10, junto con el E08, fueron los primeros modelos de excavadora diseñados y fabricados íntegramente en Europa.

El propósito consistía en sustituir y superar con creces los resultados de modelos anteriores al cumplir las expectativas de los clientes en Europa y otros mercados. La venta de más de 10.000 unidades y el prestigio que el modelo E10 ha adquirido a lo largo de los últimos 10 años confirman que este objetivo ha sido superado plenamente.

El modelo E10 se denomina E10z en la actualidad para reflejar que se trata de una miniexcavadora con giro de voladizo cero, y ofrece una profundidad máxima de excavación de 1,82 m y un peso de la máquina de 1066 kg. ●



IX CONGRESO



MENTES BRILLANTES

¡COMPRA YA TU
ENTRADA!

28 Y 29 MAYO 2019
TEATRO ALCÁZAR - MADRID



PATROCINA



CONTENT PARTNER

Thinking Heads

CRAFTED LEADERSHIP

COLABORADOR
INSTITUCIONAL



PROVEEDOR
OFICIAL



COCHE
OFICIAL



HOTEL
OFICIAL



ORGANIZA



WWW.MENTESBRILLANTES.TV

Kramp refuerza su presencia en España con la adquisición de Recinsa

K ramp ha anunciado la adquisición del 100% de las acciones de Recinsa. La adquisición de la empresa con sede en Madrid ayudará a Kramp a reforzar aún más su presencia en Iberia. Durante el primer período, ambas empresas seguirán operando de forma independiente.

Recinsa fue fundada en 1979 por Jesús Puago y está especializada en la distribución de repuestos y accesorios para tractores agrícolas. Con 65 empleados, dirigen su negocio para más de 5.000 clientes y tienen aproximadamente 50.000 artículos en stock. Tanto Recinsa como Kramp Iberia tienen su sede en Madrid.

El director ejecutivo de Kramp, Eddie Perdok, comenta: “Conocemos a Recinsa y a la familia Puago desde hace más de 10 años. Tengo gran respeto y admiración por Jesús y su familia. En 40 años

han construido una empresa fantástica, una de las mejores de España con un gran equipo humano. Uniendo las fortalezas de Kramp y Recinsa nos convertiremos en el socio imprescindible de la industria agrícola española. Con la adquisición de Recinsa podemos reforzar nuestra posición en el mercado español y portugués”.

Recinsa fue fundada en 1979 por Jesús Puago, que sigue dirigiendo el negocio junto a su hijo Iván. Su sede central, con un almacén de 2.400 m², se encuentra en Madrid, cerca de la oficina de Kramp. Junto a este almacén cuentan con nueve ubicaciones más pequeñas en toda España, con el fin de estar cerca de los clientes.

El presidente de Recinsa, Jesús Puago, afirma: “Recinsa ha buscado permanentemente el desarrollo y crecimiento de la empresa. Esta es una oportunidad para

desarrollar lo mejor de ambas empresas. Por un lado, una gran empresa europea con cultura familiar y, por otro, una gran empresa familiar española que siempre ha atendido a sus clientes en términos de calidad, eficiencia, innovación y servicios. Kramp y Recinsa juntos representan una propuesta de valor única para transformar el futuro del sector de repuestos”. El director de Recinsa, Iván Puago, añade: “La combinación de los conocimientos técnicos de Recinsa y la amplia gama de Kramp ofrece una experiencia inigualable para nuestros clientes. Me gustaría señalar que es una oportunidad única para crecer y desarrollarse profesionalmente para ambos equipos. La combinación ofrecerá una experiencia global en productos y servicios que marcará la diferencia”. Iván Puago permanecerá en la organización. ●

Corinsa entrega la primera unidad del regador autopropulsado Weiro TM800SH

La empresa constructora cacereña Aglomerados Olleta Torres ya cuenta en su parque de maquinaria con nuestro regador de emulsión autopropulsado Weiro TM800-SH. Se trata de una máquina perfecta para regar calles y lugares poco accesibles para el camión cisterna, rápida, fiable y muy útil. ●



Yanmar nombra un nuevo distribuidor en Túnez

Con el fin de reforzar aún más las actividades en el mercado africano, Yanmar ha designado a Sotradies como nuevo distribuidor en Túnez de motores pequeños a partir de octubre de 2018.



Slim Bairam, director general de Sotradies: “Estamos muy satisfechos con la nueva asociación con Yanmar, que nos permitirá fortalecer aún más nuestra presencia en el mercado local. Como distribuidor

de marcas Premium internacionales, seguimos nuestra estrategia de desarrollo con nuevas colaboraciones con socios de renombre internacional, para ampliar nuestra cartera y entrar en nuevos mercados”.

Emilio Tognetti, business development manager Middle East & Africa de Yanmar: “El nombramiento de Sotradies como nuestro nuevo

distribuidor en Túnez es un paso más en el camino claro que Yanmar está tomando para establecer una posición fuerte en África. Son exactamente lo que esperamos de un distribuidor autorizado de Yanmar y estoy seguro de que reforzarán el conocimiento de la marca Yanmar en su territorio”.

Sotradies forma parte del grupo Ulysse Trading & Industrial Companies (UTIC) de Túnez. El Grupo fue fundado en 1969 y abarca 24 empresas de seis sectores diferentes, entre los que se incluyen la mecánica, la distribución, el embalaje, el turismo, la alimentación, los servicios y las finanzas. El grupo cuenta con 7.000 empleados. ●



DOFI

LA EXPERIENCIA LA MEJOR CALIDAD



Cuchara zanjas



Enganche rápido



Cuchara 4 x 1



Cucharón estándar



Cuchara talud



Cuchara limpieza



Bivalda



Pulpo



Pinza troncos



Pinza troncos suspendida

Pol. Ind. Camí dels Frares - C. J-E parc. 40 - 25190 LLEIDA (España)
Tel. (34) 973 201 291 - Fax (34) 973 202 812 - sldofi@dofi.es - www.dofi.es



Mont des Arts, Bruselas.

Construyes! 2019

II Jornada de Innovación tecnológica en Maquinaria para Construcción

Fecha: 23 de mayo

Localización: Zaragoza

www.anmopyc.es

CECE Summit 2019

Committee for European Construction Equipment

Fecha: del 16 al 17 de octubre

Localización: Bruselas (Bélgica)

www.cece.eu

Bauma 2019

Salón Internacional de Maquinaria de Construcción y Minería

Fecha: del 8 al 14 de abril

Localización: Múnich, Alemania

www.bauma.de

Conexpo-CON/AGG 2020

Feria Internacional de Maquinaria de Construcción

Fecha: del 10 al 14 de marzo de 2020

Localización: Las Vegas, Estados Unidos

www.conexpoconagg.com

MMH Sevilla 2019

Metallic Mining Hall

Fecha: del 15 al 17 de octubre de 2019

Localización: Sevilla

www.mmhseville.com

Smopyc 2020

Salón Internacional de Maquinaria de Obras Públicas, Construcción y Minería

Fecha: del 1 al 4 de abril de 2020

Localización: Zaragoza

www.feriazaragoza.es

EL LÍDER MUNDIAL B2B



industrystock.es

DISPONIBLE EN 16 IDIOMAS



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



PACK PREMIUM MUNDO:

30 PALABRAS CLAVE.

10.000 IMPRESIONES BANNER.

IDIOMAS: CH, AL, IN, ES, FR, IT, PT,
PL, RS, TC y AR

PRECIO ANUAL: 2472€



PACK PREMIUM ESPAÑA:

10 PALABRAS CLAVE.

IDIOMAS: IN, ES y PT

PRECIO ANUAL: 708€




PACK PREMIUM EUROPA:

20 PALABRAS CLAVE.

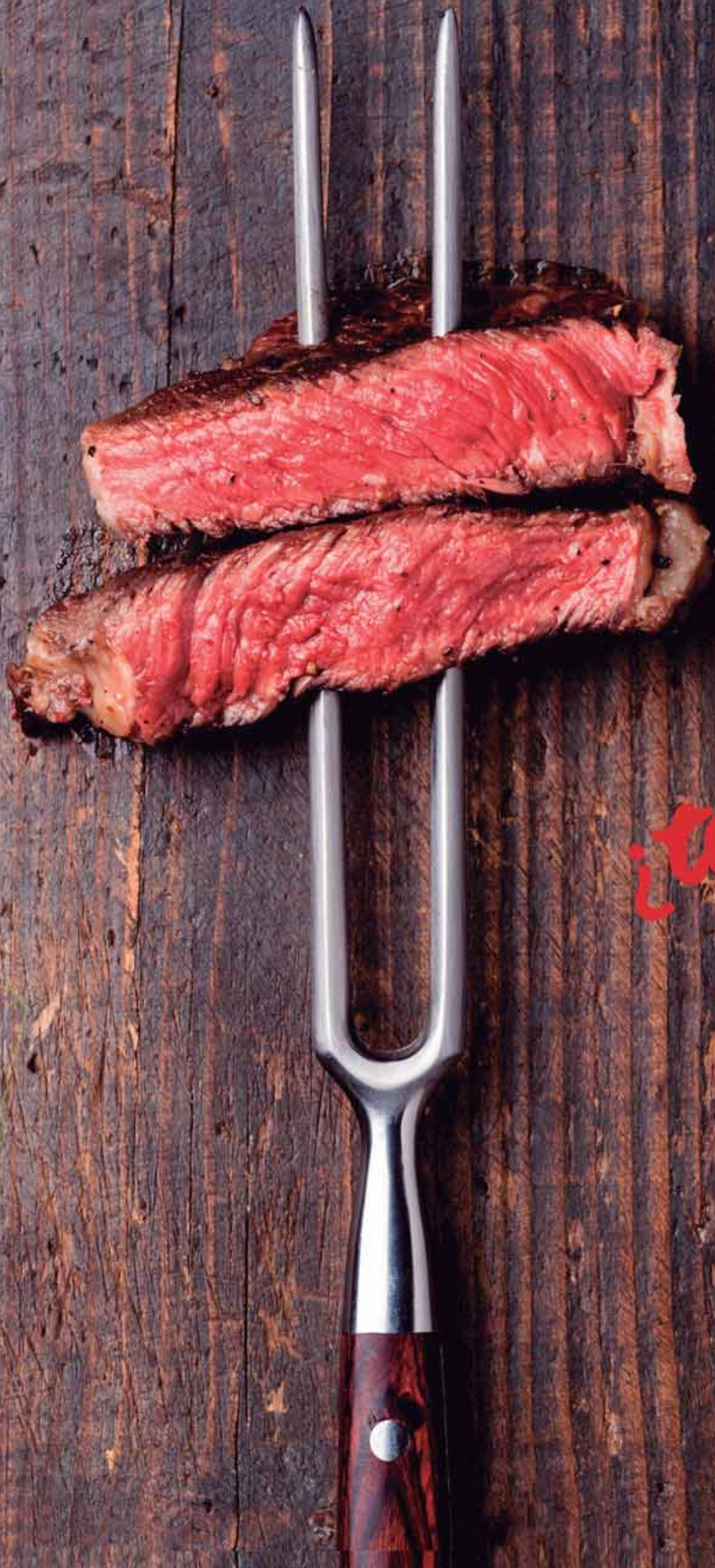
IDIOMAS: AL, IN, ES, FR, IT y PT

PRECIO ANUAL: 1416€



¡ NO BUSQUE MÁS ! ENCUENTRE CON  **industrystock.es**

La parrilla de Juan Adan



*¿te gusta
la carne?*

Telf.: 914 167 653

C/ Santa Hortensia, 62

28002 Madrid

www.laparrilladejuanadan.com

TE AYUDAMOS A CONSTRUIR EL MEJOR FUTURO

ALQUILER DE MAQUINARIA PARA LA CONSTRUCCIÓN

- Alquiler a medida, al mejor precio
- En 24 horas disponible en obra
- Flota superior a 700 máquinas
- Gran variedad de marcas y productos
- Reduce costes y tiempo en ejecución de obra

Movimientos de tierra · Excavación · Compactación · Manipulación y Bevación · Construcción

Carrer del Pib, 4
Vilanova del Vallès - BCN
Tel: 93 845 61 00
www.molcanorent.com

TALLERS ANGEL ROIG, S.I.

CTRA. N-II, KM. 448 - 25181 SOSES (LLEIDA) - Tel. 973 797155
Fax 973 797150 - E-mail: angelroig@talleresangelroig.com
NUEVA Pag. Web: talleresangelroig.com

DISTRIBUIDOR OFICIAL
LIEBHERR

Kayati PRESENTA LA ALTERNATIVA AL EXPLOSIVO

CRASDEMOL CEMENTO EXPANSIVO **20 AÑOS FABRICADO POR Kayati**

DESMONTE EN CARRETERAS DESMONTE EN ACCESO DIFÍCIL

DESMONTE ENTRE EDIFICACIONES DESMONTES SUBMARIOS

**RACIONALIDAD Y SIMPLIFICACIÓN EN DEMOLICIÓN
SIMPLEMENTE CARGAR Y ESPERAR
NO REQUIERE AUTORIZACIÓN SU USO
OFERTAMOS m³ DEMOLIDO**

Kayati Calle A, nº 5 - Pabellón 1
Polígono Industrial San José de los Llanos
01230 NANCLARES DE LA OCA (ÁLAVA)
Tel.: 945 135 626 - Fax: 945 130 592
kayati@kayati.com - http://www.kayati.com

FILTROS cartés
Especialista global en filtración

Explora en la filtración,
de la mano del especialista

8 MILLONES DE CRUCES DE REFERENCIAS

1 MILLÓN DE FILTROS EN STOCK

WIX, Xantena, PLUSI, Certicoils, Redipard, STEP, MANN FILTER, HC6016, W 1323, MANN FILTER, W 1323, MAHLE, pleuflux, WIPAC, VAICO, AIRAIR, SEPA, R.M.J., RACOR

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

Índice

de anunciantes

Ascendum	Contraportada
Bauma 2019	9
Betonblock	49
Blumaq	Portada
Centrocar	11
Conexpo-CON/AGG 2020	Interior de contraportada
Corinsa	5
Cydima	7
Dagartech	25
Deutz	27
Dofi	53
Imprefil	21
IndustryStock	5
Interpart	37
Kohler	3
La Parrilla de Juan Adán	56
Maqel	39
Mentes Brillantes	51
Northgate	33
Palfinger	13
Recambios Moicano	Interior de portada

INFORMACIÓN ÚTIL PARA EMPRESAS Y PROFESIONALES

PORTAL PROFESIONAL
ACTUALIZADO



EL GRAN ESPECTÁCULO DE LAS VEGAS



NO SE LO PUEDE PERDER



LA MAYOR FERIA DE LA
CONSTRUCCIÓN EN AMÉRICA
CONEXPOCONAGG.COM

DEL 10 AL 14 DE MARZO DE 2020 | LAS VEGAS, EE. UU.

LÍDERES EN PALAS CARGADORAS



Tanto en canteras, como en el manejo de materiales, construcción o reciclaje una cargadora de ruedas Volvo será la máquina más versátil, y siempre su mejor opción.

Las cargadoras de ruedas L60H, L70H y L90H de Volvo son unas máquinas que ofrecen múltiples beneficios, ya que introducen mejoras que se traducen en un consumo de combustible un 20% más eficiente, una mayor versatilidad y una reducción en los costes operativos de su vida útil, generando más beneficios para su propietario.

