

LA REVISTA DECANA
DE OBRA PÚBLICA

potencia

Revista profesional de maquinaria, obras públicas e infraestructuras

www.potenciahoy.es

Mercado

► El consumo de cemento se ralentiza

Actualidad

► Entrega de las Medallas de la AEC 2019



La Asociación Española de la Carretera ha celebrado la ceremonia de entrega de sus Medallas de Honor en una edición que coincide con la celebración de su 70º aniversario.

Informe

► Los usuarios examinan el estado de las carreteras

Foros

► Asamblea General de Anmopyc 2019

► Málaga acoge la Convención Anual de Anapat

► Jornada de Unexma sobre seguridad

Protagonistas

► Antonio Bello, General Manager de Ibergruas

► Alfonso Domínguez, director general de Cohidrex

Empresas

► Manitou inaugura su nueva sede en España



Sistema de Gestión
ISO 9001:2015
ISO 14001:2015
www.recinsa.es
ID: 910596276



www.recinsa.es

Recinsa
desde 1979

Todo el recambio que necesitas en un mismo sitio



Recambios



Distribuciones

KESSLER-CD

CARRARO

DANA
CLARK-HURTH™

ZE

CARLISLE

Marcas

CASE · NEW HOLLAND · FIAT · JCB · KOMATSU · CATERPILLAR · TEREX · O&K · LIEBHERR · TESMEC · TRENCOR
TRENCH · ASTEC · WIRTGEN · LEBRERO · HAM · EUROPACTOR · BOMAG · MANITOU · BOBCAT · JLG

CÓRDOBA
957 42 00 42
cordoba@recinsa.es

MADRID
91 795 31 13
ventas@recinsa.es

PALENCIA
979 72 80 73
palencia@recinsa.es

JAÉN
953 28 07 07
jaen@recinsa.es

LLEIDA
973 25 70 09
lleida@recinsa.es

LORCA
968 44 42 22
lorca@recinsa.es

JEREZ
956 18 05 08
jerez@recinsa.es

ÚBEDA
953 79 02 57
ubeda@recinsa.es

SANTIAGO
981 55 81 32
santiago@recinsa.es

SEVILLA
954 25 85 68
sevilla@recinsa.es

TENEMOS
LA PIEZA QUE
NECESITAS



CYDIMA JCB

Distribuidor oficial JCB Castilla León, Galicia y Asturias



Siente el
poder

 JCB

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 día de la marmota

La actualidad del país parece haber entrado en un bucle permanente. De nuevo la incertidumbre política vuelve a hacer acto de presencia con fuerza tras las últimas semanas de citas electorales. Las dificultades para formar Gobiernos no solo afectan a regiones como la Comunidad de Madrid, sino que las posibilidades de alcanzar un acuerdo para sacar adelante la investidura de Pedro Sánchez son más remotas que nunca.

Nuestra ya no tan joven democracia ha estado marcada hasta la irrupción de Podemos y Ciudadanos en el tablero político por un bipartidismo que simplificaba de manera notable las cosas tras la llamada a las urnas; el partido que ganaba las elecciones era el que iba a gobernar.

Esta situación, que ha dominado el panorama político durante más de 30 años, ha tenido como daño colateral la ausencia de una cultura de pactos en nuestro país que nos ha llevado a la situación actual. La amenaza de una repetición de elecciones a la vuelta de verano –se empieza a barajar noviembre como fecha más probable– supondría la cuarta llamada a las urnas en menos de cuatro años, con una moción de censura entre medias.

Sería una incongruencia temerle a las urnas en una democracia. Pero la descarga de responsabilidad de la clase política en los ciudadanos empieza a resultar grotesca, quedando latente la sensación de que la culpa es de los españoles por no allanar el camino de los pactos con sus votos. Más teniendo en cuenta que la oferta de candidatos de los cuatro principales partidos en caso de una repetición de elecciones será exactamente la misma que en la de los comicios del pasado mes de abril.

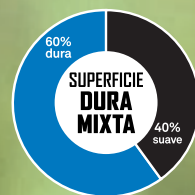
Mientras, el país continúa con un Gobierno en funciones que, sumado a la situación del año 2016, nos da como resultado que esta situación de “interinidad” se ha prolongado durante más de un año desde diciembre de 2015. Esto afecta también a la ley económica fundamental, los Presupuestos Generales del Estado, prorrogados desde mediados de 2018 y, salvo milagro negociador de última hora, sin visos de ser renovados hasta el próximo año.

Por suerte, la economía del país continúa con su velocidad de crucero ascendente, con perspectivas de crecimiento en torno al 2% para los próximos tres años (casi el doble que la media europea), el paro en descenso y buenas cifras de ocupados y afiliados a la Seguridad Social. La duda que siempre nos quedará es el tamaño del coste de oportunidad de la parálisis gubernamental y legislativa que llevamos demasiado tiempo padeciendo.

LA RESISTENCIA ES NUESTRO ESTILO DE VIDA

CAMSO
MPT 753

NOVEDAD



DISEÑADO PARA



Telescópicos



Cargadores
frontales



Dumpers



Retroexcavadoras



Hormigoneras

Construido con perfil no direccional, innovador y único, el nuevo Camso MPT 753 maximizará la estabilidad, duración y versatilidad en múltiples aplicaciones en superficies duras y mixtas.

Más información en mpt.camso.co





6. Editorial

08. Actualidad

- 08. La AEC entrega las Medallas de Honor en la celebración de su 70º aniversario
- 10. Inaugurado el AVE Madrid-Granada

18. Mercado

El consumo de cemento crece en mayo, pero confirma su desaceleración

20. Informe

Los usuarios analizan el estado de las carreteras

24. Foros

- 24. Anmopyc analiza el estado del sector en su Asamblea General 2019
- 28. Unexma responde a la inquietud de sus asociados por la seguridad
- 34. Éxito rotundo en la 25 convención de Anapat

40. Protagonistas

- 40. Entrevista con Antonio Bello, General Manager de Ibergruas
- 46. Alfonso Domínguez, director general de Cohidrex

52. Empresas

- 52. Manitou España inaugura su nueva sede en Alcalá de Henares
- 56. Husqvarna celebra unas jornadas de formación de nivel avanzado con sus clientes
- 58. Palfinger celebra jornadas de puertas abiertas en Canarias y Pontevedra

70. Agenda de eventos y congresos

74. Índice de anunciantes

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 | jhenriquez@grupotpi.es

DIRECTOR

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

REDACCIÓN Y COLABORADORES

Laura García-Barrios, Nuria López, Andrea Garde, 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

Jaime Dodero

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.

TRI SEHICO, S.L.

TRI SEHICO, S.L.

VENTA Y REPARACIÓN DE EQUIPOS HIDRÁULICOS

BOMBAS/MOTORES PISTONES (SERIE 90/SERIE 51/H1)

Danfoss

Power Solutions
Premium
Partner



BOMBAS H1



BOMBA SERIE 90



MOTOR H1



MOTOR SERIE 90



MOTORES ORBITALES



BOMBAS
SERIE 45



ORBITROL DIRECCION



JOYSTICK/PEDAL/MICROCONTROL



PLUS L1



DISTRIBUIDORES PVG

Member of the Danfoss Group
TUROLLA →
fast forward thinking



BOMBAS ENGRANAJES ALUMINIO



BOMBAS ENGRANAJES HIERRO FUNDIDO

Rexroth
Bosch Group

Service Partner

Repair Center

rexroth

A Bosch Company

TALLER / BANCOS DE PRUEBAS



BOMBA A4VG



MOTOR A6VM



ELECTROVÁLVULAS 4WE



BOMBA A10VO



MOTOR MCR



BOMBA/MOTOR A2F

CENTRAL MADRID

Pal. Ind. El Alquitán - C/Sierra de Estrella, 4
28000 Arganda del Rey (Madrid)
Tel. +34 918 719 246 - Fax. +34 918 719 104
www.trisehico.com - ventas@trisehico.com

DELEGACIÓN ZARAGOZA

C/ Orensana 71-73 Local 104
50007 Zaragoza
Tel. +34 976 189 991 - Fax. +34 976 189 981
zaragoza@trisehico.com

La AEC entrega las Medallas de Honor en la celebración de su 70º aniversario

Intervención de Julián López Milla,
secretario general de Infraestructura del
Ministerio de Fomento.



La Asociación Española de la Carretera (AEC) ha celebrado la ceremonia de entrega de sus Medallas de Honor en una edición que coincide con la celebración del 70º aniversario de la entidad. El acto ha tenido lugar en la Escuela Técnica Superior de Ingenieros de Caminos,

Canales y Puertos de la Universidad Politécnica de Madrid.

Coincidiendo con el aniversario, la AEC ha querido homenajear en esta edición de las medallas a los cuatro miembros que más tiempo llevan perteneciendo a su Consejo Económico, con lo que la Medalla de Oro, el máxi-

mo galardón, ha sido compartido por la empresas Cepsa, Repsol y Acciona y por el Ministerio de Fomento.

El acto, dirigido por Jacobo Díaz Pineda, director general de la AEC, contó con las intervenciones iniciales de Juan Francisco Lazcano, presidente de la entidad y de la Confederación Nacional de la Construcción (CNC), y Francisco Javier Martín Carrasco, director de la Escuela que acogió el acto. Asimismo, a la ceremonia han asistido numerosas personalidades relacionadas con el mundo de la carretera en todos sus ámbitos, desde el de la ingeniería hasta el de la seguridad, pasando por la administración, la conservación o la financiación.

“La eterna búsqueda de la felicidad por parte de los seres humanos ha dejado en un segundo plano a la historia”, reflexionaba Lazcano hacien-



Jacobo Díaz Pineda, director general de la Asociación Española de la Carretera.



Galardonados con las Medallas de Oro, Plata e Internacional posan junto al presidente de la AEC. De izda. a dcha.: Juan Ignacio Entrecanales, Antonio García Ferrer, Patricia Mabel Gutiérrez, Juan F. Lazcano, Luis Cabra y Pedro Mora.

do referencia a las siete décadas que celebra la entidad que preside. “El recuerdo del pasado es un homenaje a todos aquellos cuya labor precedente nos ha traído por aquí”, señalaba antes de hacer un repaso por la historia de la AEC, historia que se remonta a 1947.

Juan Francisco Lazcano finalizó su intervención reconociendo a los asistentes que “gracias a la encomiable labor que realizáis, las carreteras españolas forman una de las redes más modernas del mundo”.

Medallas de la Carretera 2019

Como homenaje a sus 70 años de vida, la AEC ha galardonado con su máxima distinción, la Medalla de Oro de la Carretera, a los cuatro socios que más tiempo llevan perteneciendo a su Consejo Económico, galardón recibido por Cepsa, Repsol y Acciona y por el Ministerio de Fomento.

Asimismo, la AEC ha concedido la Medalla de Plata a la Fundación ACS, que recogerá su Vicepresidente, Antonio García Ferrer; y la Medalla al Mérito Internacional, al Ministerio de Transporte de Argentina, en cuyo nombre recibirá el galardón la Administradora General de la Dirección Nacional de Vialidad de este país, Patricia Mabel Gutiérrez.

Como colofón, se procedió a hacer la entrega de la treintena de Me-

dallas de Honor a personas e instituciones que tienen en común haber compartido con la carretera una parte fundamental de sus vidas, haber trabajado y luchado para que ésta sea cada día un espacio de convivencia, seguro y de calidad. Entre ellas, ingenieros, técnicos y operarios de carreteras, agentes de las policías autonómicas, guardias civiles y cargos de la administración y las empre-

sas de la práctica totalidad del país.

Entre los galardonados con las Medallas de Honor se encuentra Ricardo Cortés, director técnico de la Asociación de Empresas Constructoras y Concesionarias de Infraestructuras (Seopan), que además preside el consejo editorial de la revista Potencia y es miembro del jurado de los Premios de Maquinaria que anualmente otorga la publicación. ●



Ricardo Cortés, director técnico de Seopan, recibe la Medalla de manos de Juan Santamera.

Pedro Sánchez inaugura el AVE Madrid-Granada



De izquierda a derecha, Isaías Táboas, presidente de Renfe, Pedro Saura, secretario de Estado de Infraestructuras, Pedro Sánchez, presidente del Gobierno, José Luis Ábalos, ministro de Fomento, e Isabel Pardo de Vera, presidenta de Adif.

El ministro de Fomento en funciones, José Luis Ábalos, en el viaje inaugural del AVE entre Madrid y Granada, ha señalado que “culminar la conexión ferroviaria de Alta Velocidad con Granada era prioritario para este Gobierno”.

La comitiva, encabezada por el presidente del Gobierno en funciones, Pedro Sánchez, acompañado también por el secretario de Estado de Infraestructuras, Transporte y Vivienda, Pedro Saura, el presidente de Renfe, Isaías Taboas y la presidenta de Adif, Isabel Pardo de Vera, ha realizado el trayecto Madrid -Granada, con parada en Antequera donde se ha unido el presidente de la Junta de Andalucía, Juan Manuel Moreno.

Ábalos, en su discurso, ha reconocido que “las políticas de Fomento no sólo conectan pueblos y territorios, dinamizando sus economías,

sino que son claves para consolidar un sentimiento de pertenencia a un proyecto colectivo como nación”, añadiendo que “la gestión de las infraestructuras debería promover sentimientos de solidaridad y de orgullo colectivo, no de agravio comparativo. Las infraestructuras deben unirnos, en ningún caso separarnos”.

En referencia al trabajo para terminar con el aislamiento ferroviario de Granada en los últimos años, el ministro ha afirmado que “es lo que hemos hecho este último año: ocuparnos, y no sólo preocuparnos, por solucionar la conexión Granada-Madrid-Barcelona por AVE”.

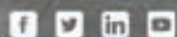
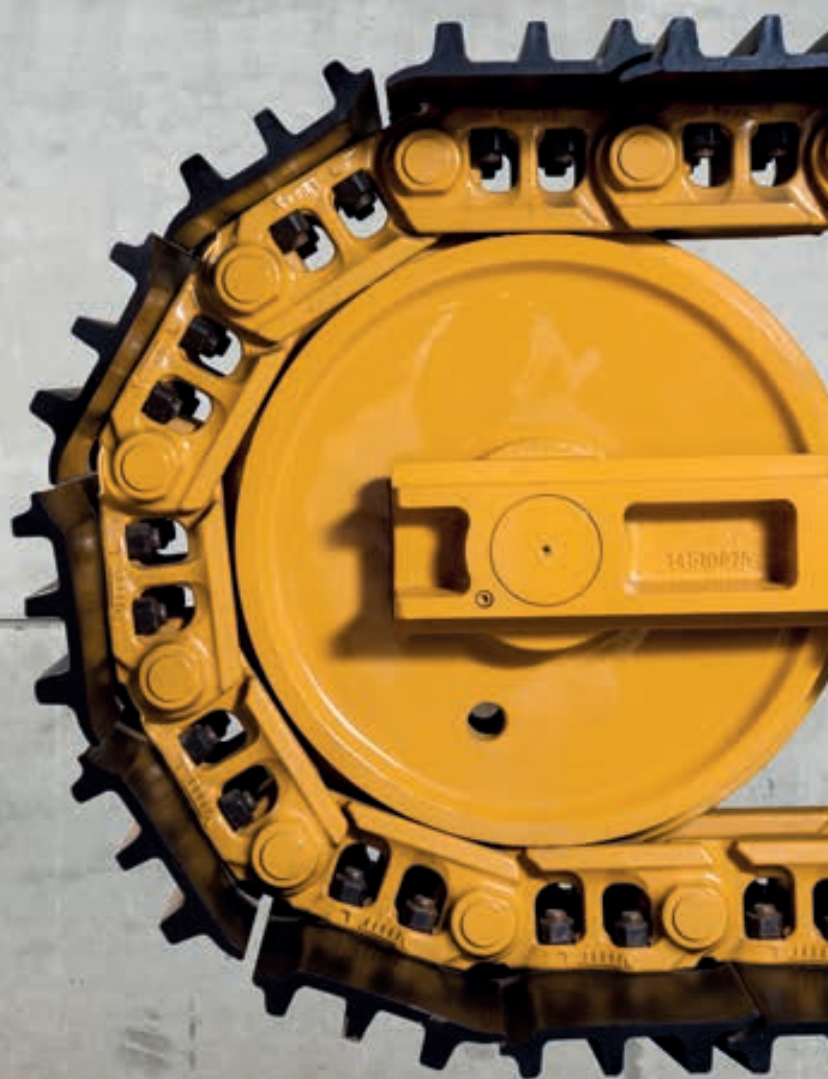
Para Ábalos, el trabajo no ha concluido aquí, si no que “la llegada del AVE a Granada abre un nuevo camino para el conjunto de las provincias andaluzas, que verán como sus conexiones interprovinciales se mejorarán como consecuencia de la puesta en

servicio de esta línea. Hoy comienza la mejora del transporte y la movilidad global del sur peninsular”.

Respecto a las cifras del proyecto que hoy se inaugura, 126 nuevos kilómetros de AVE, 1.675 millones de euros invertidos y más de 40.000 billetes vendidos en estas tres últimas semanas, el ministro incide en que “Fomento está buscando la mejora del transporte y la movilidad del conjunto”.

En definitiva, según Ábalos, “hoy estamos de enhorabuena porque Granada cuenta con unas conexiones ferroviarias magníficas. Y porque cualquiera que quiera seguir el consejo de Hemingway puede llegar a Granada desde Barcelona o Madrid en un AVE de primera, como el que esta ciudad y esta provincia se merecían desde hace años”. ●

cohidrex



Pol. Ind. Las Capellanías
C/ Alpargateros, 1
10005 Cáceres - España

+34 927 230 834
info@cohidrex.es
www.cohidrex.com

Trasteel WEAR PARTS

Repuestos e implementos para
Obra Pública, Construcción y Minería

SEITTSA adjudica cuatro contratos de conservación por 45 millones de euros



El Consejo de Administración de la Sociedad Estatal de Infraestructuras del Transporte Terrestre (SEITTSA) ha adjudicado cuatro contratos de servicios para la ejecución de diversas operaciones

de conservación y explotación de varias autopistas que gestiona, por un plazo contractual de tres años. El importe global de las adjudicaciones asciende a 45,3 millones de euros.

Los contratos adjudicados corresponden a operaciones de conservación y explotación en la autopista R4, en la AP-36, en la AP-7 Circunvalación de Alicante y en la autopista AP-7 Cartagena-Vera”.

El objeto de los contratos es la realización de los servicios de comunicaciones, vigilancia, atención a accidentes, mantenimiento de elementos de la carretera, mantenimiento sistemático de las instalaciones de suministro de ener-

gía eléctrica, alumbrado y señalización.

Además, se incluyen las labores de establecimiento de inventarios y reconocimiento de estado, agenda de información de estado y funcionamiento de las autopistas y carreteras, programación, coordinación, seguimiento e información de la ejecución de los trabajos, adecuaciones de apoyo a la explotación, estudios de accidentalidad e informes de seguridad vial.

Asimismo, se realizarán los trabajos de desbroce, fresados y reposición del firme, limpieza de cunetas y, en general, todas las labores de conservación ordinaria de las vías que estén a su cargo. ●

España invierte por habitante un 45% menos que Europa en infraestructuras de medioambiente

A pesar del déficit en infraestructuras del ciclo integral del agua y tratamiento de residuos y de los incumplimientos con la normativa europea en ambas materias, España invierte por habitante un 45% menos que la media de los países europeos en infraestructuras de medioambiente (24 vs 44 euros/habitante) y ha reducido la inversión en este tipo de proyectos un -65% en el periodo 2017/2007 (pasando de los 3.211 M€ a los 1.109 M€), según los últimos datos publicados por la Comisión Europea (CE) sobre inversión comparada en Europa.

En infraestructuras de agua, España tiene pendiente uno de los mayores desafíos. El pasado verano se conoció la multa a nuestro país de 12 M€ por el incumplimiento de la Directiva Europea so-

bre depuración de aguas residuales urbanas, sanción que se vería aumentada cada semestre en 11 M€ adicionales mientras España no se ponga al día.

En este sentido, y de acuerdo al análisis realizado por Seopan, junto con la ingeniería SENER, en 2017 sobre infraestructuras prioritarias en España, existen más de 500 inversiones programadas que representan 12.000 M€, a ser realizadas hasta 2021. Y más de un tercio de esta inversión -4.500 M€- son de obligada ejecución para evitar nuevas sanciones de la CE, siendo especialmente preocupante las actuaciones de saneamiento y depuración que representan el 60% de dicho importe. Según el presidente de Seopan, Julián Núñez, “realizar estas inversiones supondría un be-



neficio social superior a los 52.000 M€ durante el periodo de vida útil de estas infraestructuras, evitaría nuevas sanciones de la CE, contribuiría a proteger el medioambiente y prepararía a nuestro sector agroalimentario para atender el importante aumento de la población global hasta 2050.” ●

ES HORA DE **PEDIR MAS**

EXCAVADORAS DE CADENAS SERIE-D



NO EXISTEN TAREAS DURAS

■ RENDIMIENTO SIN IGUAL

- Tiempos de ciclo más rápidos
- Rendimiento líder en ahorro de energía
- Control excepcional

■ PRECISION EN ESPACIOS REDUCIDOS

El mejor radio de giro trasero de su clase y excelente capacidad de elevación.

■ BAJOS COSTES TOTALES DE EXPLOTACIÓN

- Motor TIER IV FINAL SIN DPF
- Menor frecuencia de llenado gracias a su gran depósito de Adblue®.

CASE
00800-2273-7373

www.casece.com

EXPERTS FOR THE REAL WORLD
SINCE 1842

CASE
CONSTRUCTION

ANCI insiste en la importancia de un Pacto de Estado de Infraestructuras

Las 25 medianas empresas constructoras que componen la Asociación Nacional de Constructores Independientes (ANCI), han celebrado en Madrid su Asamblea General Anual. Durante la misma, el presidente de ANCI, Jaime Lamo de Espinosa, ha elevado una serie de peticiones que la asociación formula al nuevo Gobierno, “peticiones inspiradas en la necesidad de crecimiento del sector, y ya no solo por intereses sectoriales, sino por la necesidad de crear empleo, asegurar mayores ingresos por cotizaciones a la Seguridad

Social y así mejorar las previsiones en materia de pensiones, y al tiempo mejorar la vertebración interterritorial, la movilidad y fortalecer la cohesión social”.

Entra las reclamaciones de ANCI se encuentra la firma de un Pacto de Estado Infraestructuras Terrestres de no menos de 10 años. Asimismo, reclaman un Pacto de Estado del Agua. Para la Asociación, además de las multas, la Agenda 20/30 de Desarrollo Sostenible de la Naciones Unidas supone un acicate para culminar esta tarea. “Se considera

urgente abordar la política de trasvases y de intercambio de Cuencas, como reclamaba en 1996 el ministro Josep Borrell”, indican.

En cuanto a la financiación de las infraestructuras, desde ANCI reclaman la implantación de un sistema de pago por uso. Implantar la tarificación por uso de las carreteras para garantizar una movilidad sostenible y socialmente responsable, asegurando el uso finalista de los recursos obtenidos en un fondo para infraestructuras. ●

La Fundación Laboral de la Construcción formó a más de 86.000 trabajadores en 2018

El Patronato de la Fundación Laboral de la Construcción ha aprobado las cuentas de la entidad correspondientes al ejercicio 2018 y presentar la Memoria de actividades del pasado año, titulada ‘Proyectando el futuro’, y por primera vez, sólo disponible en formato on line, a través de la url: www.fundacion-laboral.org/memoria2018.

Los máximos responsables del Patronato de la Fundación -el presidente de la Confederación Nacional de la Construcción (CNC), Juan F. Lazcano, y los secretarios generales de CCOO de Construcción y Servicios, y la Federación de Industria, Construcción y Agro de UGT (UGT-FICA), Vicente Sánchez y Pedro Hojas, respectivamente- destacaron, en su reunión semestral, que algunas de las próximas líneas de trabajo de la entidad paritaria se centrarán en dinamizar el mercado laboral de la construcción, a través de una serie de medidas que impulsen aún más la formación y el empleo entre



Pedro Hojas, secretario general de UGT FICA y vicepresidente de la Fundación Laboral de la Construcción, Juan F. Lazcano, presidente de la CNC y de la Fundación Laboral, y Vicente Sánchez, secretario general de CCOO de Construcción y Servicios y vicepresidente de la Fundación Laboral de la Construcción

los trabajadores y empresas del sector, con especial hincapié en atraer a los jóvenes y a las mujeres.

El balance de 2018 fue más que positivo. La Fundación Laboral de la Construcción formó el pasado año a

un total de 86.749 trabajadores de la construcción, un 15% más que en 2017; impartió más de 4.100.000 horas de formación, un 41% más que el año anterior, y desarrolló 9.000 cursos, un 12% más. ●

Poder. Confiabilidad. Productividad.

El modelo **HMK 490 LC HD** realiza cada trabajo con eficiencia y alto rendimiento en los entornos más exigentes.



C/De la Maquina 14, Poligono Industrial El Regás,
08850 - Gava BARCELONA / ESPAÑA
Teléfono: +34 93 638 84 65 • **E-mail:** info@hidromek.es

Smopyc 2020 ya iguala la superficie expositiva de la última edición

A falta de nueve meses para su celebración, que tendrá lugar del 1 al 4 de abril de 2020, el Salón Internacional de Maquinaria de Obras Públicas, Construcción y Minería ya cuenta con casi la totalidad del espacio contratado en 2017.

Smopyc 2020 crece a un ritmo imparable y, a falta de nueve meses para su celebración en las instalaciones de Feria de Zaragoza, el salón está cerca de alcanzar el número de metros cuadrados que dispuso en su última convocatoria, celebrada en 2017.

Asimismo, tras el éxito recabado en Bauma 2019, el equipo comercial ha continuado con la promoción y participación en varios eventos que han tenido lugar en diversos puntos de la geografía española.

En este sentido, en el pasado mes de mayo, se reunieron los miembros del jurado de Novedades Técnicas, en Zaragoza; en estas fechas,



en Barcelona, la organización de Smopyc 2020 asistió a Construmat, participó en la Asamblea de Anefa, en Madrid, y estuvo presente en Construyes, organizado por Anmopyc e Itainnova.

En junio, Smopyc se desplazó a Málaga para participar en la Convención de Anapat, celebrando con ellos su 25 aniversario; también asistió a la inauguración de las nuevas instalaciones de Manitou en Alcalá de Henares (Madrid) y cerró este periodo acogiendo, en el Palacio de Congresos de Zaragoza, la XXXIX Asamblea General de Anmopyc.

Por otro lado, desde la organización informan de que a partir de septiembre se comenzará a trabajar con la adjudicación de los espacios de esta nueva edición y, por ello, instan a las empresas interesadas en participar en Smopyc 2020 a que envíen sus preinscripciones, para poder entrar en esta primera distribución. ●

La audiencia de PotenciaHoy.es crece un 50% en la primera mitad del año

La audiencia de PotenciaHoy.es, la web de actualidad diaria de la revista Potencia, continúa la senda del crecimiento y cierra el primer semestre con un importante crecimiento de visitas. Entre enero y junio, el portal ha sido visitado por más de 54.00 usuarios únicos con un total de 98.570 páginas vistas, lo que supone un crecimiento del 50,7% y del 47,9% en ambos parámetros respecto al mismo periodo de 2018.

De manera paralela, ProfesionalesHoy.es, el portal de información profesional de Grupo TPI, también ha incrementado sus cifras en la primera mitad de 2019, alcanzando las 652.871 páginas vistas (un 39,6% más) y los 116.518 usuarios (un 32,7% más que en los primeros seis meses de 2018).

La revista Potencia fue pionera en el lanzamiento de su portal web en el

año 2009. Desde entonces el portal ha sido renovado y ha crecido en contenido, dando lugar a un crecimiento continuo de su audiencia. Asimismo, este crecimiento en la audiencia ha ido de la mano de la recuperación del sector de la construcción y maquinaria de obra pública tras la crisis iniciada en 2008.

Además, la publicación cuenta con un boletín semanal que recopila las noticias más importantes del sector. ●

EC750E, A LA ALTURA DEL DESAFÍO



La EC750E presenta una fuerza de excavación superior, especialmente trabajando con materiales duros y pesados.

Ningún trabajo puede con la potente EC750E. Se trate de una mina, una cantera, una obra o en cualquier aplicación exigente, la EC750E ofrece un excelente rendimiento de excavación, extraordinaria eficiencia de consumo de combustible y reducidos tiempos de ciclo para un máximo retorno de su inversión.



El consumo de cemento crece un 6,6% en mayo, pero confirma su desaceleración



El consumo de cemento en España ha crecido un 6,6% en mayo, situándose en 1.333.698 toneladas, 82.348 toneladas más que en el mismo mes del pasado año. Frente a los datos del primer trimestre del año, el consumo de cemento en los meses de abril y mayo se ha desacelerado en torno al 6%.

El consumo acumulado en los 5 primeros meses del año se eleva a 6.059.191 toneladas, lo que supone un incremento del 13,7% con respecto al mismo periodo de 2018. Por lo que respecta a las cifras de año móvil (jun'18-may'19), el consumo se ha incrementado un 10,4%, con un volumen total de cemento en los últimos doce meses de 14,11 millones de toneladas, lo que supone 1,35 millones de tone-

ladas más que en el mismo periodo del año anterior.

“La mejoría en el porcentaje de crecimiento anual de esta primera parte del año es fruto de la evolución positiva de la vivienda, que en el conjunto de los últimos 12 meses ha crecido un 25%, alcanzando una cifra superior a las 107.000 viviendas visadas. En paralelo no se detectan señales de reactivación en la ejecución de obra pública.”, afirma el presidente de Oficemen, Jesús Ortiz.

Dos años de caída en las exportaciones

En cuanto al mercado exterior, las exportaciones encadenan ya dos años en números rojos. En el acumulado del año (ene'19-may'19) han caído por encima del 22% si

comparamos los datos con los de 2018 para el mismo periodo, pasando de 3.472.666 en 2018 a 2.700.158 en 2019. La caída en el año móvil registra un descenso en los últimos doce meses (jun'18-may'19) del 17,4%; y en lo referente al mes de mayo de 2019, caen próximas al 37% si comparamos el dato con el de mayo de 2018.

A esto se suma el deterioro de la balanza comercial, ya que las importaciones de cemento y clínker continúan creciendo. “El producto que viene desde terceros países, con costes energéticos más bajos y donde no se penalizan fiscalmente las emisiones de CO2, está lastrando nuestra competitividad”, añade Ortiz. En los cinco primeros meses del año, las importaciones han registrado un incremento del 73%, pasando de 184.387

toneladas importadas en 2018, a las 319.967 toneladas en 2019 en el mismo periodo.

Las estadísticas del cemento, incluidas en el Plan Estadístico Nacional

Oficemen recupera en su última estadística los datos mensuales de consumo de cemento en porcentaje y valores absolutos, gracias al convenio suscrito con el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo (MINCOTUR) para la inclusión de la "Estadística del Cemento" en el Plan Estadístico Nacional.

Además de los datos de consumo de cemento mensual, la nueva estadística permite también incluir nuevamente los datos del acumulado del año, que se suman a los datos interanuales de año móvil que Oficemen venía trasladando a la opinión pública desde febrero del pasado año. ●

	enero-mayo 2019	enero-mayo 2018	% variación
Producción cemento	7.181.189	6.517.519	10,2%
Consumo nacional	6.059.191	5.329.376	13,7%
Exportaciones (cemento + clínker)	2.700.158	3.472.666	-22,25%
Importaciones (cemento + clínker)	319.766	184.387	73,432%

Fuente: Ministerio de Industria, Comercio y Turismo (MINCOTUR)

La confianza la dan los profesionales.

Lubricantes para maquinaria pesada Olipes.

En Olipes ponemos a su disposición productos de máxima calidad y la gama más completa de lubricantes para sus vehículos y maquinaria.

También le proporcionamos algo que solo Olipes puede aportar: la asesoría integral de un equipo de profesionales de primer nivel.

Consulte en nuestra red de distribuidores y déjese ayudar por auténticos especialistas en lubricación de maquinaria pesada.

Visítenos en:



PABELLON DE LA CAMARA ESPAÑOLA
PABELLON INTERNACIONAL (PABELLON C)
STAND 426

Olipes

The Professionals' Lubricants

olipes.com

Los usuarios analizan el estado de las carreteras



La Asociación Española de la Carretera y la Fundación CEA han presentado el “Estudio de Percepción del Estado de Conservación de las Carreteras Españolas”, donde más de la mitad de los usuarios encuestados reconoce haber sufrido algún problema de inseguridad por el mal estado de la vía.

Según el último informe sobre “Necesidades de Inversión en Conservación” desarrollado por la Asociación Española de la Carretera (AEC), uno de cada trece kilómetros de la red viaria de nuestro país presenta deterioros relevantes en más del 50% de la superficie del pavimento, acumulando baches, roderas y grietas longitudinales y transversales.

Se trata de desperfectos que pueden afectar a la estructura de la plataforma, comprometiendo la seguridad,

comodidad y eficiencia de la circulación. Así lo atestigua el “Estudio de Percepción del Estado de Conservación de las Carreteras Españolas”, cuyos resultados se dan a conocer hoy y que ha sido elaborado por la AEC y la Fundación CEA entre octubre de 2018 y abril de 2019.

Esta investigación -basada en una encuesta de satisfacción en la que han participado 1.105 personas- revela que seis de cada diez usuarios reconoce haber sufrido

algún percance asociado al mal estado de conservación de la carretera por la que transitaban en ese momento, problemas que, en el 94% de los casos, no tuvieron consecuencias graves.

Llama la atención, en este sentido, que nueve de cada diez encuestados considere muy significativa la influencia del estado de la vía en el aumento de la fatiga del conductor, un factor al que algunas investigaciones, como la realizada en 2015 por la Fundación CEA, atribuyen más del 40% de los accidentes.

De los resultados del estudio de opinión AEC/Fundación CEA se desprende, asimismo, que para el 75% de los usuarios un pavimento con baches, roderas y grietas incrementa de forma considerable el consumo de combustible; el 76% opina también que esta situación influye mucho o bastante en el aumento de los costes de reparación y mantenimiento del vehículo.

Valoración global

Hace poco más de un año, en marzo de 2018, la Asociación Española de la Carretera y la Fundación CEA suscribían un acuerdo de colaboración para, entre otros objetivos, estudiar el estado de las carreteras y cómo éste puede afectar a la seguridad de los desplazamientos.

Fruto de dicho compromiso de trabajo en común ha sido este “Estudio de Percepción del Estado de Conservación de las Carreteras Españolas”, según el cual para la mitad de los encuestados nuestras redes viarias se encuentran deterioradas. Es más, solo uno de cada diez otorga una calificación positiva a su estado de conservación.

La percepción de los usuarios se corresponde en buena medida con el déficit de mantenimiento que acumulan las carreteras a cargo del Estado y las gestionadas por las Comunidades Autónomas, cifrado –según datos de la AEC- en 7.054 millones de euros: 2.211 millones para las carreteras estatales y 4.843 millones para las autonómicas.

El pavimento, peor en las convencionales

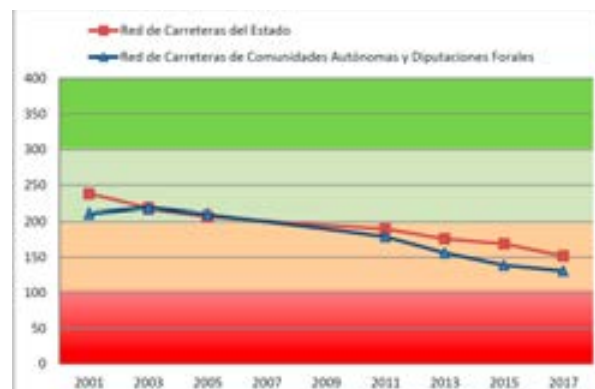
Uno de los aspectos que más preocupan a los usuarios es el estado del pavimento, que afecta a la comodidad de la circulación y que, en el caso de motociclistas o ciclistas, puede llegar a derivar en la pérdida de control del vehículo.

El 75% de los encuestados opina que el estado del firme de las carreteras convencionales (calzada única y un carril por sentido de circulación) ha empeorado en los últimos años, una percepción que se reduce al 67% para las autovías y autopistas.



Opinión sobre el estado de conservación del pavimento.

Una vez más, se aprecia una clara sintonía entre lo que el usuario percibe y lo que arrojan los informes técnicos. En el siguiente gráfico –del estudio sobre “Necesidades de Inversión en Conservación de la AEC- se puede apreciar cómo ha evolucionado el estado de conservación de los firmes entre los años 2001 y 2017 en las dos principales redes de carreteras del país, la estatal y la autonómica, y cómo la tendencia al empeoramiento parece consolidarse en los próximos ejercicios.



El balizamiento y la señalización orientativa, “cenicientas” del equipamiento viario para los usuarios

Frente a la importancia que otorgan a las marcas viales (el 76% las sitúa en los dos primeros niveles de utilidad) y a las señales verticales (el 68% las considera útiles o muy útiles), el balizamiento y la señalización orientativa son valorados como elementos útiles para la seguridad de la conducción por apenas el 33% y el 29% de los participantes en este estudio de opinión, respectivamente.



Elementos de mayor utilidad en la vía (1: mas útil; 4: menos útil)

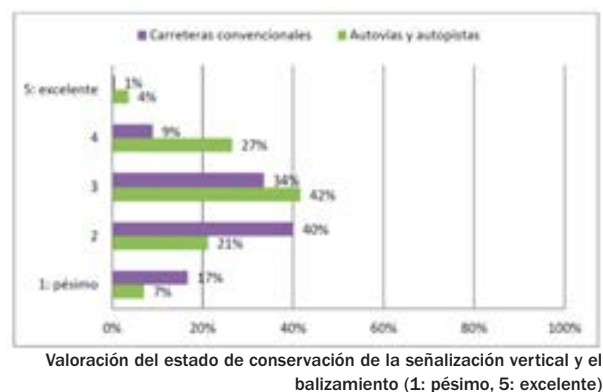
Respecto al estado de conservación del equipamiento, el estudio arroja valoraciones más positivas que en el caso del pavimento, aunque la apreciación general sigue situándose por debajo del óptimo.

En el caso de las marcas viales o señalización horizontal de las carreteras convencionales, el 68% de los participantes en el sondeo AEC/Fundación CEA consideran que están mal conservadas, porcentaje que se reduce al 33% si se pregunta por la situación de este elemento en autovías y autopistas. En este caso, cuatro de cada diez encuestados opina que el estado de las marcas viales es adecuado.

Para este elemento, el último Informe de la AEC sobre Necesidades de Inversión en Conservación arrojaba resultados favorables: las marcas viales partían de un aprobado holgado obtenido en el estudio precedente y conseguían revalidar sus calificaciones con un 5,9 de nota media en el informe del año 2018.



En cuanto a la señalización vertical y el balizamiento, el 57% de los usuarios consideran que se encuentran en mal estado (un 17% en un estado pésimo) si hablamos de carreteras convencionales. Pero solo el 28% sitúa a estos elementos en ese mismo nivel en el caso de las autovías y autopistas; en efecto, el estado de las señales de código y el balizamiento en la red de alta capacidad es percibido por los usuarios como adecuado.



Según la Asociación Española de la Carretera, actualmente es necesario renovar 100.000 señales de código en la Red del Estado, una malla en la que alrededor de 70.000 señales superan la edad de siete años (período de garantía otorgado por los fabricantes para las láminas retrorreflectantes), lo que se traduce en que, si bien durante el día la señal se muestra en un estado de conservación adecuado, por la noche su visibilidad no está garantizada, al haber caducado el material retrorreflectante.

Preguntados también los participantes en el estudio de opinión AEC/Fundación CEA por las barreras de seguridad, las valoraciones difieren, de igual forma, dependiendo de si se trata de carreteras convencionales o de la red de autovías y autopistas. En el primer caso, casi la mitad de

los usuarios percibe que las barreras tienen un estado de conservación adecuado o bueno, porcentaje que se eleva al 72% para las barreras de las autovías y autopistas.



Para cerrar el capítulo de equipamiento, los encuestados ofrecieron su opinión sobre la iluminación viaria: siete de cada diez señala que la iluminación en las carreteras españolas es insuficiente, un dato que se suma al que arroja la investigación de la AEC en su análisis del estado de este tipo de equipamiento, imprescindible para la seguridad vial durante la circulación nocturna.

Según este estudio, el 90% de las luminarias en uso registran rangos inadecuados de iluminancia, el 18% por exceso (afectando a la eficiencia energética) y el 72% por defecto (repercutiendo en la seguridad del tráfico).

Conclusiones

En términos generales, los resultados del “Estudio de Percepción del Estado de Conservación de las Carreteras Españolas”, desarrollado por la Asociación Española de la Carretera y la Fundación CEA, vienen a confirmar que los usuarios y conductores particulares de nuestro país son conscientes de la falta de inversión que, en materia de mantenimiento viario, se viene registrado en la última década.

Una línea en la que ya se manifestaron los usuarios profesionales en un sondeo similar entre conductores de camiones y autobuses realizado por la Asociación Española de la Carretera en 2013. El 65% de este colectivo afirmaba haber tenido alguna vez un problema de seguridad vial provocado por el mal estado de la carretera. Además, el 88% sostenía que una vía deteriorada influye significativamente en la aparición de fatiga.

Los participantes en aquel estudio de opinión calificaron como las peores carreteras de España la N-340, la más larga de las carreteras nacionales, que une Cádiz con Barcelona atravesando la costa del Mediterráneo, con una longitud de 1.248 kilómetros, y la autovía A3 o Autovía del Este, una de las seis autovías radiales, unión natural de Madrid con Valencia.

En el polo opuesto, la AP7 (Autopista del Mediterráneo) y la A6 (Autovía del Noroeste) fueron los dos corredores españoles mejor valorados, tanto desde la pers-

pectiva de su estado de conservación, como desde la óptica de sus niveles de seguridad.

Volviendo al “Informe sobre Necesidades de Inversión” de la AEC, la investigación apunta que el déficit inversor en el mantenimiento de infraestructuras de

carreteras en España se ha incrementado un 7% entre 2016 y 2018. En la actualidad, son necesarios algo más de 7.000 millones de euros para poner a punto las redes viarias de nuestro país.

Las cantidades se reparten según la tabla siguiente:

	Firmes	Equipamiento vial (señalización vertical, señalización horizontal y barreras metálicas)	Total
Déficit acumulado (millones de euros) en la Red de Carreteras del Estado (26.242 km)	2.060	151	2.211
Déficit acumulado (millones de euros) en las redes de Comunidades Autónomas y Diputaciones Forales (75.546 km)	4.514	329	4.843
Total	6.574	480	7.054

La reducción de este déficit pasa por incrementar en 300 millones de euros durante un período de ocho años las partidas destinadas a conservación y refuerzo de firmes en los Presupuestos Generales del Estado. Esto es, hay que pasar de los 900 millones de euros que se invierten actualmente, a 1.200 millones.

Respecto a las carreteras dependientes de las Comunidades Autónomas y Diputaciones Forales, se requiere destinar 600 millones de euros más al año –durante los próximos ocho ejercicios- a su mantenimiento (para el conjunto de las autonomías). ●

BARROP®



De la mano de Vicente Alcaina, surge el proyecto de crear un implemento de barrido único en el mercado, capaz de dar mayor durabilidad y producción. Cada una de estas barredoras es fabricada a mano, numerada y registrada como única en el mercado.

Barre todo tipo de materiales y superficies; fresado, arena, fertilizantes, etc. Se diferencia por ser 10 veces más duradera que sus competidoras, tener un fácil acceso al cambio de discos de pelo y desplazarse para barrer los accesos más difíciles.



40 AÑOS DE EXPERIENCIA



10 VECES MÁS DURADERA



TECNOLOGÍA I+D+i



100% PERSONALIZABLE

BARRIDOS DE O.P S.L

www.barrop.es

Av. Barcelona, 49 Museros 46136 (Valencia) +34 699099924 jmorales@barrop.es

FABRICACIÓN · VENTA · ALQUILER
RECAMBIOS · REPARACIÓN

Anmopyc analiza el estado del sector en su Asamblea General 2019

Anmopyc ha celebrado su XXXIX Asamblea General en el Palacio de Congresos de Zaragoza. Un acto que, como ya es tradición, ha estado acompañado de un programa de ponencias y mesas redondas en los que se han repasado diversos aspectos de la actualidad del sector.

Texto y fotografías: Lucas Manuel Varas Vilachán



Anmopyc, la Asociación Española de Fabricantes de Maquinaria de Construcción, Obras Públicas y Minería, ha celebrado su XXXIX Asamblea General Ordinaria en el Palacio de Congresos de Zaragoza. El acto, en el que se han aprobado las cuentas anuales del 2018 y los presupuestos anuales para este año, ha estado acompañado de un programa de ponencias y mesas redondas en las que se ha repasado el estado de sectores como el del alquiler, la minería o la seguridad. Además, se ha procedido a la renovación de parte

de la junta directiva de la asociación.

La bienvenida a la Asamblea, que estuvo dirigida por Jorge Cuartero, gerente de Anmopyc, corrió a cargo de Jordi Perramón, presidente de la asociación. Tras él Rafael Simón, tesorero de la organización, informó sobre el estado de las cuentas: Anmopyc cerró 2018 con 93 asociados y 16 colaboradores, cifra que en la actualidad se eleva hasta los 98 asociados.

¿Dónde es seguro invertir?

La ponencia de Mikel Aguirre, res-

ponsable de riesgo político en Coface, es ya una tradición en la asamblea de Anmopyc en los últimos años, además de ser uno de los análisis más esperados por el repaso que hace a las posibilidades de inversión en los distintos mercados internacionales.

Para este 2019 se espera un crecimiento plano a nivel mundial. Los países emergentes duplican el crecimiento de los países desarrollados (un 4,3% frente al 2,1%), si bien Aguirre señala tres riesgos en estos mercados: el riesgo corporativo en



Rogelio Cuairán, director general de Feria de Zaragoza.



Jordi Perramón, presidente de Anmopyc.



Mikel Aguirre, responsable de riesgo político en Coface.

China y sus problemas de liquidez, que se refleja en plazos de pago mayores; los flujos de capital y la depreciación de algunas monedas frente al dólar; y el precio del petróleo, que, según las previsiones de Coface, no subirá de los 80 \$ por barril, por lo que los productores tendrán problemas de liquidez.

En cuanto al mercado europeo, Aguirre se detuvo en Alemania, cuya producción industrial y nuevos pedidos está decayendo, Francia como foco de exportación hacia los países emergentes, Italia y su incertidumbre política, y Reino Unido, donde están creciendo las insolvencias. En el caso británico, el Brexit, que ya cumple tres años desde su aprobación en referéndum, sigue siendo un foco de incertidumbre.

En cuanto al continente africano, continúa el riesgo social, con varios puntos calientes en 2019. Además, este año tendrán lugar importantes vencimientos de deuda, como en el caso de Sudáfrica, que deberá hacer

*Para este 2019 se espera un crecimiento plano en el mercado de maquinaria a nivel mundial. Los países emergentes **duplican el crecimiento de los países desarrollados** (un 4,3% frente al 2,1%)*

frente a un vencimiento de 30.000 Millones de dólares americanos. Para este año se prevé un crecimiento de impagados del 4%.

“Estamos viendo una convergencia a nivel global. Los países con la renta más baja están creciendo y aquellos con la renta más alta se están ralentizando”, explicaba Mikel Aguirre, quien terminó su intervención con una serie de datos positivos, como el hecho de que solo hay siete países en el mundo con PIB negativo. Asimismo, recalcó el poderío de China no solo a nivel económico, sino tecnológico. Se trata del segundo país del mundo que más patentes registra, con Huawei como la primera compañía del mundo en este sentido: “Hace diez años la maquinaria china era vista como algo

exótico. Hoy son vuestros competidores. China ha venido para quedarse”, concluía Aguirre.

El valor de reinventarse

Jordi Varela, director general de Kiloutou España, intervino en la jornada con una ponencia enfocada al sector del alquiler y a la importancia de adaptarse a los cambios de esta época. Pero antes de hablar del presente y del futuro, Varela quiso contextualizar cómo ha llegado el sector de la construcción a esta situación: con una pérdida del 82% del mercado entre 2008 y 2013. “Nadie en Europa entiende cómo podemos seguir aquí. Pero lo hemos conseguido. Estamos mejorando, pero hay que ser muy prudentes porque todavía no estamos en el lugar que nos corresponde”, explicaba.



Jordi Varela, director general de Kiloutou España.



Jorge Cuartero, gerente de Anmopyc.



Emilio Iglesias, jefe de área del Departamento de Promoción Institucional y Cooperación del CDTI.



Giacomo Todaro, Product Manager Electronics de Hydac Technology.



Luis Fueyo, director de Smopyc.



Sergio Serrano, director técnico de Anmpyc.

El mercado mundial cerró 2018 con un total de 1.129.000 máquinas vendidas, un 26% más que en 2017 y recuperándose de las escasas 700.000 unidades alcanzadas en 2016

En cuanto a la penetración del mercado del alquiler, Jordi Varela realizó una clasificación de los principales países europeos, con Reino Unido siendo el único “que juega en primera división”. En un siguiente grupo estarían Francia y Alemania, y España, Italia o Polonia ocuparían el siguiente escalón en cuando a la tasa de penetración del alquiler sobre el total de mercado.

“Tenemos un exceso de capacidad de flota, con lo que esta pierde su valor y envejece. Esto debe ser un acicate para los fabricantes; desde las asociaciones insistimos en la importancia de renovar el parque de maquinaria”, señalaba Varela, quien también es miembro de la junta directiva de Anapat, la Asociación Nacional de Alquiladores de Plataformas Aéreas de Trabajo.

Un mal estado de los parques de maquinaria que, en opinión del director general de Kiloutou España, repercute negativamente en el servicio que prestan las empresas de alquiler. “No quiero hablar del problema de los precios hasta que no demos un buen servicio”, insistía.

En este sentido, Varela insistió en la importancia de la capacidad de adaptación al cambio, con varios ejemplos de empresas tecnológicas y cómo tras los éxitos de empresas

como Microsoft, Nokia o Apple, en la actualidad la empresa más valorada del mundo a nivel bursátil es Amazon, “un transportista que no crea tecnología, sino que la usa para su negocio”.

“El origen del negocio de Amazon es centenario, como el nuestro”, explicaba a los asistentes. “Su éxito reside en la capacidad de reinventarse”. Para poder hacer frente a este reto, Jordi Varela pidió a los fabricantes que aborden cuatro grandes cuestiones tanto en el diseño de sus máquinas como en el modelo de negocio: digitalización (geolocalización, documentación digital, etc.), logística (la importancia de la responsabilidad social corporativa y el consumidor), la formación y la personalización del servicio.

No obstante, el responsable de Kiloutou reconoció a los asistentes, en su mayoría profesionales de empresas fabricantes, que “vemos que estáis en ello, el sector de la maquinaria se va a beneficiar del trabajo que hacéis innovando”.

El mercado mundial de maquinaria se consolida

El análisis del mercado mundial de maquinaria y equipamiento que elabora Off-Highway Research también

se ha convertido en otra de las intervenciones más esperadas de la Asamblea de Anmpyc. Según este informe, las ventas mundiales de equipos alcanzaron un nuevo máximo en 2018, superando los 1,1 millones de unidades y rebasando las cifras de 2011.

El año pasado se cerró con un total de 1.129.000 máquinas vendidas, un 26% más que en 2017 y recuperándose de las escasas 700.000 unidades alcanzadas en 2016. Todos los mercados analizados (China, Europa, India, Japón y Norteamérica) cierran 2018 en positivo con la excepción de Japón, que se mantiene plano en el entorno de las 50.000 unidades.

China continúa a la cabeza del mercado mundial, con 300.000 unidades, seguida de Norteamérica, con 200.000, y Europa, con 175.000. El valor del mercado mundial el pasado año fue de 110.000 millones de dólares americanos, de los que casi la mitad (el 46%) corresponden a las excavadoras de cadenas.

En cuanto a las previsiones elaboradas por Off-Highway Research, las ventas se mantendrán en el entorno de las 1.100.000 unidades, con un ligero retroceso en los próximos cinco años. El mercado europeo se mantendrá por encima de las 150.000 unidades en el próximo lustro, aunque con un ligero retroceso en ventas. Por su parte, Norteamérica alcanzará su pico de ventas en 2022, por encima de las 230.000 unidades, mientras el mercado chino se contraerá ligeramente en los próximos cinco años.

No obstante, hay varios factores de inestabilidad que pueden afectar a la demanda en el corto y medio plazo, como la tensión internacional, el Brexit, una nueva recesión, fluctuaciones monetarias o el impacto de posibles desastres naturales.

Tecnología y seguridad de la mano

En el siguiente bloque del programa, Emilio Iglesias, jefe de área del Departamento de Promoción Institucional y Cooperación del CDTI ofreció un amplio repaso a las ayudas y programas de financiación que el organismo dispone para proyectos de innovación. Una entidad que cada año financia cerca de mil proyectos por valor de casi mil millones de euros, desde startups de base tecnológica, proyectos de I+D estratégicos, proyectos tecnológicos para acometer mejoras de procesos o la internacionalización de las tecnologías españolas.

Tras el responsable del CDTI llegó el turno de Giacomo Todaro, Product Manager Electronics de Hydac Technology, quien ofreció una ponencia sobre seguridad funcional en maquinaria móvil. En su intervención, Todaro explicó en qué consiste la seguridad funcional, cuyo fin “es proveer seguridad en todas las etapas del ciclo de vida de la máquina”, además de profundizar en el marco legislativo que la regula, con la directiva de Maquinaria 2006/42/EC como norma central.

Examen a la minería

El último de los bloques temáticos de esta XXXIX Asamblea General de Anmopyc estuvo dedicado a la minería. Luis Fueyo, consultor técnico en minería y áridos en Fueyo Consultores y director de la feria Smopyc, ofreció una visión general sobre el estado de la minería a nivel mundial, cuya producción se situó en 17.200 millones de toneladas (datos de 2017 elaborados por World Mining Data).

Por países, China continúa siendo el principal productor mundial, con 4.107 millones de toneladas (el 24% del total), seguido de Estados Unidos

(2.013 millones de toneladas), Rusia (1.610 millones), Australia.

“La minería es un pozo sin fondo”, explicaba Luis Fueyo sobre las fuertes inversiones que requieren los proyectos mineros, por modestos que sean. “Hay que invertir mucho dinero y solo las grandes mineras pueden atreverse en aventuras nuevas”. Otro de los grandes frenos a las inversiones en minería son los plazos tan grandes que se manejan: un proyecto tipo puede tardar 25 años en arrancar desde que se descubre el yacimiento.

En cuanto al mercado nacional, según los últimos datos de la Estadística Minera de España, correspondientes a 2016, en el sector trabajan unas 100.000 personas, teniendo en cuenta empleos directos, indirectos e inferidos. El valor de la producción minera fue de unos 2.900 millones de euros en 2016, tras alcanzar su máximo en 2007 con casi 4.500 millones de euros.

Tras esta ponencia inicial tuvo lugar un coloquio, moderado por el propio Fueyo, en el que participaron José Antonio Nieto, director general de Putzmeister Ibérica, y Daniel Escuer, Sales Area Manager de Taim Weser. Un debate en el que trataron temas como la evolución de los precios y su influencia en la actividad y cómo están adaptándose los fabricantes a los nuevos requerimientos en seguridad o emisiones. Daniel Escuer explicaba que, si la conectividad aún no está plenamente implantada en el mercado “las grandes mineras sí están en la vanguardia y cada vez nos preguntan

más por este tipo de temas”. En cuanto a las normativas de emisiones cada vez más restrictivas y tras la reciente entrada en vigor del estándar Stage V, José Antonio Nieto explicaba que “encarecen cada vez más las máquinas haciéndolas menos competitivas”. En opinión del responsable de Putzmeister Ibérica, “la electrificación será la solución a este tipo de requerimientos”.

Optimismo para Smopyc 2020

El último bloque de intervenciones estuvo dedicado a Smopyc 2020 y las buenas cifras de contratación de espacios expositivos a nueve meses de su celebración. Estos fueron presentados por Luis Fueyo, en esta ocasión en calidad de director del certamen, en una presentación en la que explicó que prácticamente se ha alcanzado la misma contratación que la que finalmente tuvo la edición 2017 de la feria. Actualmente Smopyc cuenta con 177 expositores y 30.000 m2 de superficie expositiva, aunque Fueyo se mostraba optimista en situarse pronto en el rango de entre 45.000 y 50.000 m2.

Buenas sensaciones que fueron compartidas por Rogelio Cuairán, director general de Feria de Zaragoza, que señaló que “a la vista de los números somos muy optimistas. Hemos visto un cambio en la tendencia del sector y las ferias son un reflejo de ello”. Ante estas perspectivas, todo apunta que Smopyc 2020, que se celebrará del 1 al 4 de abril en Feria de Zaragoza, consolidará la recuperación del certamen. ●



Daniel Escuer, Sales Area Manager de Taim Weser, y José Antonio Nieto, director general de Putzmeister Ibérica.



Unexma responde a la inquietud de sus asociados por la seguridad

Todas las medidas que se implementen siempre serán pocas para garantizar la seguridad de la maquinaria de obra pública y construcción, unos equipos especialmente expuestos al robo o al vandalismo tanto en los lugares donde trabajan como en las propias campas donde se guardan. Ahora bien, cada vez son más y mejores los sistemas que se basan en las nuevas tecnologías para minimizar ese peligro, como quedó de manifiesto en la Jornada sobre Seguridad y Geolocalización organizada por la Unión de Excavadores de Madrid con la intención de ofertar a sus asociados mecanismos de defensa ante el notable incremento de incidencias en los últimos meses.

Texto y fotografías: Redacción Potencia

La quema de varias máquinas y el destrozo de otras en distintos puntos de la Comunidad de Madrid hizo saltar la luz de alarma a UNEXMA, cuyos asociados sumaban denuncias por diferentes sucesos que les afectan de manera muy severa al tratarse fundamentalmente

de autónomos. Sin equipo no hay trabajo, sin trabajo no hay ingresos, un bucle terrible que necesitaba con urgencia respuestas de la asociación. La primera, inmediata, fue unirse al programa Coopera (Comunicación Operativa Guardia Civil-Seguridad Privada) para trabajar día a día con cual-

quier incidencia que se produzca e incluso poder realizar denuncias previas, simplemente por sospecha, si alguien está merodeando por la obra o se percibe la presencia de alguna furgoneta extraña en los alrededores. La segunda, organizar de manera urgente una Jornada sobre Seguridad



Javier Solís, secretario general de Unexma, durante su intervención.

y Geolocalización donde se pudieran exponer de forma clara y directa los distintos sistemas 4.0 basados en las nuevas tecnologías multimedia para proteger la maquinaria.

En tiempo record, el secretario General de UNEXMA, Javier Solís, consiguió reunir a tres firmas tan relevantes como Centinela, Mobile Fleet y Work&Track para ofrecer en la misma mañana distintas soluciones para una mayor seguridad y control de la gestión de flotas. La respuesta fue masiva. Más de 40 personas, lo que supone prácticamente la mitad de sus asociados, se dieron cita en las instalaciones de Hispano Japonesa de Maquinaria en Azuqueca de Henares (Guadalajara), todo un reflejo de la enorme preocupación por la seguridad que se ha incrementado en los últimos meses con especial intensidad.

“Queremos dar respuesta a vuestras inquietudes” explicó Solís en la apertura de la Jornada. “A los robos, que lamentablemente se siguen produciendo y afectan fundamentalmente a maquinaria pequeña, ha habido que unir la quema intencionada de algunos equipos, además de diversos destrozos en las máquinas, lo que ha hecho que las alarmas vuelvan a encenderse

con fuerza y se reactive la búsqueda de medidas de seguridad eficaces que minimicen todos estos actos vandálicos que tanto daño económico suponen para el sector, especialmente a empresas pequeñas como las que representa UNEXMA, formada en su inmensa mayoría por pymes y autónomos del sector de la excavación y movimiento de tierras”. Solís pormenorizó en la reunión que mantuvieron con la Guardia Civil para unirse al programa Coopera y destacó “la excelente sintonía con el comandante del cuartel de Tres Cantos”, lo que ya ha permitido trabajar en algunas denuncias previas.

Entró al detalle Diego Nieto, CEO de Centinela, empresa especializada en la recuperación de objetos robados. “No somos una empresa de control de flotas, somos una empresa que sólo y exclusivamente nos dedicamos a localizar y recuperar cosas robadas a través de nuestra propia tecnología” subrayó, revelando que “un GPS generalmente no es suficiente para poder recuperar la máquina” ya que los ladrones suelen esconder las máquinas fuera de las ciudades, en lugares recónditos o sitios raros y cerrados donde no hay posibilidad de localizarlos vía satélite. Después de





Javier Solís, en nombre de Centinela, felicita al ganador del equipo, Paco Sánchez de la empresa Tranide.



Julio Nieto, director de la Delegación Centro de Hispano Japonesa, en nombre de Mobile Fleet hace entrega del equipo a Cristian García.



Roberto Gómez, Director Comercial de Work&Track, entrega el premio a Vicente Paredes.

una exposición de fotografías de casos concretos que causaron un fuerte impacto entre los asistentes, que revivieron alguna de las situaciones por las que han pasado, Nieto dio dos consejos prácticos: “Vigilad las furgonetas y sobre todo fijaos si tienen los pasos de rueda cortados, de ser así esa furgoneta sólo se dedica al robo de maquinaria” y si se produce el registro de alguna sospechosa, que tengan en cuenta que “las cosas de valor las ponen en la parte delantera, atrás meten basura de todo tipo” con el fin de ocultar lo verdaderamente valioso. Incluso mostró el caso de una furgoneta rotulada que ponía Suministros Para la Construcción, “con ella son capaces de robar hasta de día, como si fuera su trabajo sin despertar sospechas”.

Sin exposicion del cliente

Nieto destacó que en los últimos 18 meses han recuperado en Madrid un millón de euros en maquinaria, que Centinela se ocupa de la recuperación de la máquina robada, “nunca el cliente, por lo que no debéis exponeros a nada” y que la clave de su éxito está “en la localización en interiores, integramos 6 formas de localización propias, con dos sistemas de rastreo, con un teléfono móvil somos capaces de saber si la máquina está en un lugar determinado”. “Siempre es un placer arrebatar máquinas a estos sinvergüenzas” concluyó.

Por Mobile Fleet acudió su delegado Comercial, Eduardo Picaporte, para contar que son una empresa española comprada por una firma italiana como Viasat, especializada en industria telepática, que se dedica a la I+D en tecnología de localización, algo que con el Grupo Detector llevan a la parte que tiene que ver con maquinaria. Mostró diferentes modelos desde los sencillos a los más avanzados, “podemos instalar la sensorización de apertura de puertas e incluso de combustible que te avisa a tiempo real de cualquier alerta, por supuesto también que la máquina no arranque si no se identifica previamente mediante

REDUCE > REUTILIZA > RECICLA



TRITURADORAS
PARA
EXCAVADORAS
Y CARGADORAS

CRIBAS
PARA EXCAVADORAS
Y CARGADORAS

FRESADORAS

DOMADVERTISING.COM

UN SISTEMA, MUCHAS ÁREAS DE APLICACIÓN



OBRAS
VIALES



CANALIZACIONES



EXCAVACIONES



RECICLAJE



MANTENIMIENTO
ZONAS VERDES



OBRAS
URBANAS



CANTERAS
Y MINAS



DEMOLICIONES



TÚNELES

Línea directa España: 900.868.544



MIRA MB TRABAJANDO
< Escanear el código QR
info@mcrusher.com
WWW.MBCRUSHER.COM

MB[®]
THE CRUSHING EVOLUTION

una tarjeta, hay también alertas de uso fuera de hora, de coger una velocidad determinada porque va en una góndola, si se sale de un perímetro determinado...". En todos los casos, "si desconectan el GPS de la parte de la batería, tiene su batería propia interna que funciona durante un tiempo y además avisa de que ha sido cortado de la carga principal, con lo que ya sabes que se ha producido un robo".

Para acabar, Roberto Gómez, director Comercial de Work&Track, expuso que la confección de sus sistemas "está hecha para que tanto en un entorno web como en una aplicación móvil se puede encontrar la máquina", para lo cual mostró un caso práctico previo permiso de una de las empresas presentes, Excavaciones J. Frontón, que llevan trabajando con ellos desde hace una década. "Puede haber máquinas con dispositivos ocultos para despistar al ladrón" admitió, "lo que es cierto es que a día de hoy con el que va oculto en la máquina nos ha sido suficiente, los ladrones aprenden pero nuestros instaladores también". En cualquier caso, advirtió, "lo que no voy a decir nunca es que este sistema es infalible o que con este sistema ya no necesitáis ninguna otra protección, si disponéis de una máquina con posibilidad de instalar inhibidor, instalarlo, y por supuesto asegurar el equipo contra el robo". Como punto diferencial, destacó que "en Work&Track no tenemos que ponernos de acuerdo con ninguna multinacional para facilitar el informe que nos pidáis, simplemente se lo pedimos a nuestro departamento de Sistemas y lo que tardan en prepararlo".

Sorteo de equipos

La jornada concluyó con un sorteo de un servicio completo de un año de sistema de cada una de las firmas que acudieron a la jornada. El de Centinela recaló en Francisco Javier Sánchez Carreño, de la empresa Tranide, el de Mobile Fleet en Christian García Ramos y el de Work&Track en Vicente Paredes Ochoa, ambos autónomos. ●

Hispano Japonesa y el liderazgo en excavadoras Hitachi

El debut de UNEXMA en la organización de encuentros técnicos para sus asociados no hubiera sido posible sin la total predisposición de Hispano Japonesa de Maquinaria, quien a través de su director de la Delegación Centro, Julio Nieto, puso a disposición las instalaciones que disponen en Azuqueca de Henares (Guadalajara), donde en sus 18.000 m2 cuentan con oficinas, taller, salas de formación y una enorme campa donde exponen los equipos de sus distintas distribuidas como Bell, Doopstadt o Hitachi. Fue en esta última donde Nieto quiso poner el acento tanto en la disposición de las máquinas en la zona de exposición, incluso con ofertas in situ de mini excavadoras para renting con opción a compra, como en su charla. En ella resumió lo que es Hispano Japonesa, "somos importadores" subrayó, con cuatro bases propias y una docena de subleaders que les permiten tener red y servicio en cualquier lugar de la península y Baleares.

"A Hitachi en maquinaria se le reconoce por el mercado de la excavadora hasta 800 toneladas, también en España, donde según los datos de ANDICOP en 2018 fuimos número uno en ventas" argumentó, destacando que hay trabajando 5 unidades de 550 toneladas y 16 de 450 toneladas, así como su permanente evolución gracias a la inversión en I+D+i que por ejemplo les llevó a conseguir el Premio Potencia Maquinaria en 2014 con la excavadora híbrida. "En el mundo, una de cada dos excavadoras de más de 120 toneladas es Hitachi, el resto se lo reparten el resto de los competidores" presumió, mientras en Europa en excavadoras de orugas a partir de 8 toneladas el mercado está en crecimiento y la cuota de mercado que tiene ahora mismo sitúa al fabricante japonés en la lucha por el liderazgo.

Nieto ofreció una interesante visión del mercado de maquinaria, situando a Europa en el primer lugar y a España en el quinto mercado tras Francia, Italia, Inglaterra y Alemania, un lugar que ha perdido tras la grave crisis de la última década, pero que en su opinión "volveremos a recuperar muy pronto". Destacó la tendencia del paso de la mixta a la miniexcavadora, "produce más y consume menos", razón por la que se han vendido casi 2.000 unidades y las previsiones siguen al alza, y mostró una visión muy optimista de cara al futuro sobre todo en la zona centro de España, donde se concentran los asociados de UNEXMA, "donde empiezan a salir proyectos nuevos como la Operación Chamartín, el Enlace A1 con A6 o la operación Campamento".

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.



Exito rotundo en la 25ª Convención de Anapat

Tras 25 años de celebraciones, nadie cuestiona que la gestación, crecimiento y consolidación de la convención anual de Anapat ha repercutido muy positivamente entre los alquiladores de plataformas aéreas de trabajo, gracias a su objetivo cumplido de ponerse al servicio de estos y servir como atalaya de excepción para el intercambio de experiencias y conocimiento.

Texto y fotografías: Marisa Sardina



Málaga, apodada la bella por la lírica y la copla popular, ha atraído desde siempre a viajeros, comerciantes, pobladores o guerreros, quienes han ido dejando su impronta en esta ciudad que hoy en día puede presumir, entre otras cosas, de ser cosmopolita y hospitalaria. Es por ello que esta vibrante urbe enclavada entre montes y playas ha resultado ser un especial marco para la celebración de la última convención de Anapat, que en esta ocasión ha mostrado un especial carácter, al ser la vigésimo quin-

ta edición celebrada. Dicen que la belleza del entrono inspira, quizá el plantel de ponentes, protagonistas del encuentro, con sus conferencias de primer nivel, conducidas por la sobresaliente actuación de David Cagigas, presidente de Anapat, sean una prueba más de ello.

La jornada de dos días de duración se abrió con la celebración de la Asamblea General, que dio paso a la inauguración de la convención con la ponencia de una destacada leyenda del baloncesto, Juan Antonio Corbalán. Además de su exitosa carrera profesio-

nal, siendo considerado el jugador con el mejor palmarés individual de la historia del baloncesto español, Corbalán es licenciado en Medicina por la Universidad Complutense de Madrid, centrandó su especialidad en la cardiología y la medicina deportiva. Bajo el nombre "Equipos de otra naturaleza", estableció un acertado paralelismo entre un equipo de baloncesto y otro corporativo, mostrando las claves que vienen a confluír en ambos para sacar las mejores capacidades de cada miembro del mismo equipo. Detrás de muchas actitudes deportivas positivas, y tomando



David Cagigas, presidente de Anapat

“El mercado chino va a crecer mucho porque están trabajando con muy buena tecnología, posicionándose como importantes competidores”

ciendo equipos que trabajen solos, que tomen responsabilidades. Y el camino para esta realidad es potenciar sus habilidades”.



ejemplo de ellas, según Corbalán, se pueden tratar de mejorar las realidades profesionales de cada persona dentro de una empresa.

Clave fundamental para la excelencia del trabajo, tal y como explicó Corbalán, es la actitud, la motivación, la forma de enfrentarse a los retos: “Para formar un buen equipo es necesario fomentar la actitud en cada uno de sus miembros”. En este sentido explicó que el secreto no es decirle a un jugador “vamos a ganar” sino “hacedlo todo lo mejor que podáis para acabar con la cabeza muy alta”, y puso como ejemplo la figura de John Robert Wooden, exentrenador de baloncesto estadounidense, considerado el mejor de la historia de la NCAA. Además de la actitud intrínseca de cada jugador, se refirió a la actitud de servicio que debería tener un buen líder y su interrelación con los miembros del equipo: “el buen líder

es aquel que facilita el éxito del colectivo, consiguiendo que los demás den lo mejor de sí mismos. Es el que propicia las canastas de otros miembros del equipo”. Y añadió que “nos hacemos relevantes cuando nuestro propio éxito es el éxito de los demás, cuando lo que yo hago sirve para que otros tengan un beneficio añadido. Dentro de ese juego de interrelación entre líderes y demás “jugadores”, existe un concepto que definió como “gatillo emocional”. “Todos debemos estar orgullosos de pertenecer a un equipo. Cada uno de nosotros representamos a nuestro colectivo y le damos forma, esto es la proyección del equipo.

Atendiendo a la pirámide de la jerarquía corporativa, explicó que “el liderazgo no se puede entender de forma vertical. Todos los cursos de coaching tratan de decir que el mejor de los líderes tiene que terminar ha-

Las preocupaciones del sector

Tras la ponencia de del exjugador de baloncesto se dio paso a las presentaciones de los Patrocinadores Premium y Oro. En esta edición, cabe destacar que se ha otorgado un gran protagonismo a estos, habilitando toda la tarde del primer día de jornadas a una zona de workshop y de exposición de las máquinas. Asimismo se ha compartido un espacio para relaciones comerciales libres, en el que los actores han intercambiado impresiones y experiencias sobre el sector.

Sobre la seguridad de las PEMP y la norma UNE-58921, recomendada por el Ministerio de Industria ha versado su ponencia José Antonio Delgado-Echagüe Sell, jefe de Área de Seguridad Industrial del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, quien ha destacado que el aumento del uso y el alquiler de plataformas elevadoras para efectuar trabajos en altura (ya sean montajes, reparaciones, inspecciones, etc.) exige garantizar que estos equipos se mantengan en perfecto estado de mantenimiento y utilización. Esta norma establece requisitos tanto para el mantenimiento como para la revisión e inspección de las plataformas elevadoras móviles de personal (PEMP) con el objetivo de asegurar las condiciones técnicas y de seguridad necesarias para el funcionamiento de estos equipos y, con ello, la seguridad de las personas.

La importancia de este nuevo marco normativo es que, al no existir

“Hay costes operacionales más bajos en España que en Europa debido a los menores salarios, pero no son buenas las tasas de sostenibilidad derivadas de esto”

una regulación específica sobre las condiciones de instalación, manejo o mantenimiento de las PEMP, el Ministerio de Economía, Industria y Competitividad reconoce que el cumplimiento de la norma 58921:2017 constituye una forma de cumplir con las exigencias de la Directiva de Máquinas, la Ley de Prevención de Riesgos Laborales y el Reglamento de los Servicios de Prevención, así como las disposiciones mínimas de seguridad y salud para la utilización por los trabajadores de los equipos de trabajo tipificados en el Real Decreto 1215/1997.

“Esta normativa se caracteriza por reflejar el concepto moderno de autorregulación y de ser inclusiva, ya que participan diferentes sectores. Recomendamos su utilización de forma correcta. La norma no es obligatoria, pero seguirla es actuar de forma correcta y evitar problemas. Contiene aspectos fundamentales que incluye, por ejemplo, la inspección por una tercera parte, como una ITV”, explicó Delgado-Echagüe, quien concluyó su exposición dando las gracias a Anapat por el trabajo que viene realizando: “Asociaciones como Anapat son para nosotros muy importantes porque, gracias a su actividad, las empresas hablan con una sola voz y pueden trasladarnos sus inquietudes y necesidades”.

Sobre la preocupación ambiental relacionada con las máquinas que trabajan con motores, mostró una cierta disconformidad Alexandre Saubot, director general de Haulotte. “Creo que la gente está mintiendo cuando dice que los coches eléctricos no tienen emisiones. Esto no es verdad, los vehículos eléctricos ayudan a reducir las emisiones de CO2 cuando circulan, pero en su proceso de fabricación sí generan contaminación, sobre todo en lo que se refiere a las baterías. Por lo tanto, la electricidad no baja las emisiones de car-

bono, solo las traslada a otro lugar, más lejos del usuario”. Y añadió que “seguimos necesitando los motores hasta que se implante en un futuro el hidrógeno como combustible, la mejor alternativa para una movilidad limpia”.

Para finalizar invitó a los asistentes a ver in situ el brazo articulado HA20 LE PRO de la gama Pulseo, que, con su eje oscilante y su tracción en las cuatro ruedas, asegura una adherencia y estabilidad óptimas. También lució sus mejores galas en el jardín del hotel el mástil Star 8S, que, gracias al sistema de protección automático contra baches, puede superar numerosos obstáculos, cruzar pendientes del 25 % y, en definitiva, realizar maniobras intuitivas, seguras y precisas.

Por su parte, Iván Morodo, director general de Haulotte Iberica, ha destacado la implicación de la firma en el mercado español. «Más que máquinas, ofrecemos soluciones globales a través de una oferta diversificada», señaló. Asimismo, ambos responsables compartieron su visión del mercado, «con una tendencia hacia la estabilización».

Hacia dónde va el alquiler

Presente y futuro del alquiler de PEMP en España y en Europa ha sido el eje sobre el que han girado las ponencias del panel de expertos, que han coincidido en que estamos ante un periodo de estabilización del sector. Gérard Déprez, CEO de Loxam, abrió el debate poniendo de relieve que los ciclos son inherentes a la economía de mercado. Hoy en día, esta firma se posiciona en la cúspide de las empresas de alquiler de Francia, presente en 13 países. Con esta carta de presentación, los asistentes recibieron con gran interés la ponencia de su presidente, quien destacó que “toda empresa de alquiler sabe que debe enfrentarse

a ciclos. Hoy en día, la industria del alquiler es un mercado con confianza. Las órdenes de compra están aumentando porque los operadores de alquiler quieren expandirse para capturar el crecimiento orgánico actual y rejuvenecer sus flotas. La maquinaria obsoleta tiene muchos gastos de mantenimiento y la gente mantiene el equipo antiguo porque el coste es muy elevado”.

Por otra parte, y sobre la tendencia hacia lo eléctrico, advirtió que «debemos estar preparados para vender máquinas sin motores, ya que en las ciudades del futuro la mayoría de las máquinas serán eléctricas». Precisamente en esta idea coincidió Pedro Torres, Chief Operating Officer (director de Operaciones) de Riwal, quien destacó que países como Dinamarca, Suecia y Holanda empiezan a pedir máquinas con cero emisiones. En este último país, por ejemplo, “existe una gran deducción por vehículos eléctricos, por lo que es de destacar que el Gobierno juega un destacado papel en el objetivo de reducción de emisiones, con un plan energético a largo plazo, donde se incluyen las medidas a tomar y los objetivos a alcanzar en los próximos años”. También Torres se refirió a la antigüedad de los parques en España y al payback, que es muy largo”.

Asimismo, apuntó que “el mercado chino va a crecer mucho porque están trabajando con muy buena tecnología, posicionándose como importantes competidores”.

Pascal Vanhalst, CEO de TVH, con Mateco como división de alquiler de maquinaria del grupo, compartió la idea de que “el desarrollo de lo eléctrico va a seguir”, pero puntualizó que, al existir diversas desventajas, no es posible predecir una respuesta acertada a futuro. En cuanto a la situación del parque de maquinaria, explicó que, de momento, los clientes prefieren utilizar máquinas antiguas, pero “la realidad es que al final estos tienen que pagar más dinero como resultado de un mayor coste de mantenimiento”.

Muy rotundo se mostró Pedro L. Fernández, presidente y fundador de

GAM, al subrayar la necesidad de poner barreras de entrada a los competidores que quieran entrar con bajos costes. “Debemos hablar menos de precio y más sobre barreras de entrada para así evitar problemas en nuestra industria”. Asimismo, destacó que la clave no está en ser competitivo por costes laborales sino por output: “Hay costes operacionales más bajos en España que en Europa debido a los menores salarios, pero no son buenas las tasas de sostenibilidad derivadas de esto”. Además, se mostró muy concluyente al afirmar que “hay que trabajar en eléctrico, aunque no vaya a ser algo disruptivo”.

“Cuando Kiloutou quiso entrar en España en 2015, lo hacía porque confiaba en su potencial”, así se expresaba Olivier Colleau, presidente del Grupo Kiloutou, firma que en los últimos cuatro años ha mantenido una estrategia constante de desarrollo y expansión en el mercado español, tras la compra de Rentecnika, Alvecon, así como CTC de Maquinaria hace dos



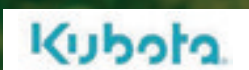
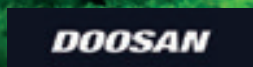
José María Gay Liebana, analista económico y profesor de economía y contabilidad

años. Se mostró optimista en cuanto a la recuperación de la economía y manifestó su deseo de “participar en el futuro desarrollo del mercado en España y proporcionar los beneficios de

nuestra marca. La flota es muy vieja en este país y el reto de esta industria en los próximos cuatro años es invertir en nueva maquinaria». Asimismo mostró su optimismo al añadir que «hemos



**“EL OBJETIVO DE NUESTRO
ESFUERZO ES OFRECERLE
UNA SOLUCIÓN”**





pasado una gran crisis tanto en Francia como en España y ahora vamos por buen camino”. Precisamente en ese curso de recuperación, su estrategia como empresa —destacó—, es “ofrecer productos seguros y respetuosos con el entorno, sin olvidar también las emisiones acústicas, porque disminuir el nivel de ruido en la maquinaria es una tendencia clave”. Además, incidió en la importancia de “convencer a los clientes de que estén preparados y que, tanto estos como las empresas de alquiler, puedan dar el valor apropiado a este tipo de productos”.

na, el problema de Irán y el petróleo; el temor al Bréxit; las tensiones macroeconómicas en Argentina y Turquía; los problemas de la industria de la automoción en Alemania; el endurecimiento de las políticas de crédito en China; la contracción de las condiciones financieras y normalización de la política monetaria de las economías avanzadas o la deuda mundial en 2018, cifrada en 243 billones de dólares».

También reflexionó sobre el cambio que puede sufrir el mercado laboral por la transformación digital y la robotización de las empresas, «dos factores

que serán clave —aseguró— para el tejido económico». Y terminó exponiendo las perspectivas de cara a 2020, un año en el que prevé una desaceleración de la economía más acentuada que en este 2019. “En España vamos perdiendo protagonismo, pero no podemos prosperar con nuestro modelo productivo actual. En los años sesenta nuestra agricultura tenía un gran protagonismo, pero ahora existe un proceso acelerado de concentración urbana, grandes olas migratorias y cambios demográficos, que han provocado una alta proporción de gente mayor de 65 años y empobrecimiento de las clases medias. Asimismo, y dentro del contexto de las finanzas públicas, puso de relieve que “hay un desproporcionado gasto público y, como resultado, un déficit acumulado de 814.443 millones de euros de 2008 a 2019.

En suma, ha sido esta una convención con un programa de primer nivel, una organización impecable y un estupendo ambiente, tres ingredientes clave que dejaron un agradable sabor de boca. En definitiva, un aliciente para todos los agentes del sector, en aras de seguir trabajando de forma rigurosa y profesional con el fin de garantizar la buena marcha de este. ●

Radiografía a la economía

La 25.ª Convención de Anapat ha sido también una oportunidad para conocer con gran detalle el momento económico actual, así como las perspectivas 2019-2020. Todo ello de la mano del analista económico y profesor de Economía y Contabilidad José María Gay de Liébana. El experto ha versado su discurso sobre las oportunidades y amenazas que afronta la economía. En su exposición ha puesto sobre la mesa aspectos como la gestión del Tesoro del Estado para hacer frente al sistema de pensiones o la falta de inversión en I+D+i, «con un mínimo crecimiento en diez años (2007-2017) de 13.342 a 14.052 millones de euros». Además, ha explicado con detalle las causas de la desaceleración de la economía mundial, entre las que destacan «la erosión de la confianza por la escalada de tensiones comerciales entre EE.UU y Chi-



Juan Antonio Corbalán

PRODUCCIÓN Y WEB

LA MAYOR PROYECCIÓN Y CRECIMIENTO PARA TU EMPRESA.
AHORA ES POSIBLE CON TPI.



Avda. de la Industria, 6 - 1º
28108 Alcobendas (Madrid)
Tel. +34 91 339 6563
www.grupotpi.es



“Aspiramos a ser el mayor distribuidor europeo de maquinaria”

Texto: Lucas Manuel Varas Vilachán



Antonio Bello, General Manager de Ibergruas.

A pesar de que el origen de su negocio está ligado al mercado de Grúas Torre, Grupo Ibergruas siempre ha sabido diversificarse buscando nuevas oportunidades de mercado. Consolidado como distribuidor de grúas Potain en todo el territorio español, el Grupo supo abrir nuevas puertas en plena crisis. Ahora, y tras iniciarse en la distribución de equipos JCB en Galicia y la posterior adquisición de Cydima en 2017, el Grupo se ha embarcado en uno de los retos más ambiciosos de su historia: la distribución la maquinaria del fabricante británico en México. Antonio Bello, General Manager de Ibergruas, nos cuenta en esta entrevista cómo afronta la compañía este desembarco de la mano de JCB en el mercado mexicano y las oportunidades de futuro que se le abren.

¿Cómo ha llegado el Grupo Ibergruas a la situación actual?

La crisis le permitió a Ibergruas adaptarse a nuevos mercados y nuevos productos, con lo cual ha mejorado bastante la posición que tenía de lo que era antes a lo que es ahora.

Ahora tenemos lo que teníamos antes de la crisis más todas las líneas de negocio que hemos ido incorporando y que han salido bien. Fue entonces cuando empezamos con el desarrollo de la exportación. Hicimos una importante inversión para preparar las máquinas usadas en España y mandarlas a todo el mundo: Chile, Colombia... sobre todo a Latinoamérica. Y hubo un momento en el que decidimos que eso

se quedaba corto y que teníamos que empezar directamente dentro de un país. Entonces empezamos en Perú, donde por ejemplo hicimos la construcción más grande que se hizo en todo Latinoamérica que fue el puente Chilina. Empezamos bastante fuerte, allí no hay empresas que tengan mucho músculo financiero ni capacidad económica. Ese éxito nos abrió las puertas de México, donde nos dieron la distribución de Potain. Allí empezamos de cero, en 2014, y desde que empezamos hemos tenido un crecimiento exponencial. Cada año hemos ido más o menos duplicando la facturación del año anterior. Invertimos unos cinco millones de euros en maquinaria que tuvimos que traer de España,

que no estábamos usando, y la empezamos a utilizar allí. Se trata de un mercado muy difícil, en el que es complicado entrar, pero en el que logramos introducirnos y ahora estamos consolidados.

¿Cómo comenzó la distribución de JCB?

Paralelamente comenzamos la comercialización de JCB, con la distribución en Galicia. Es un negocio que nos atrajo mucho porque es un muy amplio. JCB es como multiplicar por 100 el mercado de grúas. Empezamos con muchas ganas en Galicia, donde hemos alcanzado cuotas de cerca del 80 por ciento del mercado con los productos más importantes de JCB, que son la retroexcavado-



ra y el telescópico. A raíz de ese éxito nos surgió la oportunidad de comprar Cydima, que llevaba la distribución de JCB en Castilla León y Asturias. Entonces nos pareció bastante atractivo ya que podría tener bastantes sinergias con lo anterior y un mercado agrario impresionante. Es la mejor zona de toda España a nivel agrario.

¿Qué importancia ha tenido esa adquisición para lo que ha venido después?

De todo lo que ha hecho el grupo en los últimos tiempos yo diría que es la decisión que más puertas nos ha abierto del futuro y más ha cambiado la empresa. El Grupo ha duplicado su facturación, pasando de 10 a 20 millones de euros. Y las puertas se han abierto mucho porque antes sólo teníamos una parte de construcción, que lleva unos ciclos muy acusados de crecimiento. Cydima está muy introducida en la agricultura, que es el 70 por ciento de su facturación. Para la agricultura este año ha sido un año muy malo de sequía, y aun así hemos vendido máquinas y crecido en facturación. Es mucho más es-

table, depende menos de los ciclos económicos y más del clima. Y es un mercado que tiende a industrializarse y a ser cada vez más competitivo. Muchas fincas se han fusionado y tienen muchas unidades de ganado o parcelas. Para poder gestionar todo eso necesitan más maquinaria que antiguamente para competir. Las máquinas cada vez se van imponiendo más. JCB tiene dos productos que son claves, las retroexcavadoras y los manipuladores telescópicos. Una de cada dos mixtas que se fabrican es de JCB y tienen cerca de un 60 por ciento del mercado. Eso significa que el otro 40 por ciento se lo reparten entre el resto de las marcas. Eso es una barbaridad, no pasa en casi ningún producto. Es muy difícil tener el 60 por ciento del mercado, y JCB lo tiene en las mixtas y están muy cercanos a ese porcentaje también en los telescópicos.

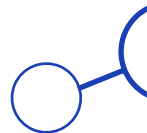
¿Cómo surge la oportunidad de desembarcar en México con JCB?

A raíz de ese éxito vino la oportunidad de México. Nosotros ya estábamos en México con las grúas y JCB conocía la

evolución que habíamos tenido. Pensaba que allí en México necesitaban un revulsivo, un distribuidor también de valores como los europeos, que tenga un poco de visión a largo plazo. Entonces iniciamos a principios de año una serie de negociaciones para asumir la distribución. En un primer momento se nos ofreció prácticamente cualquier estado de México y decidimos quedarnos con la parte centro, que es la Ciudad de México y el Estado de Morelos, y también el estado de Nuevo León, que es una parte más industrial y muy agrícola que está en el norte, cerca de Estados Unidos. En un principio tenemos esas dos zonas importantes que manejan la mayor parte de las máquinas que se venden en México, tampoco queríamos coger más porque eran las zonas en las que estábamos en las grúas y el que mucho abarca poco aprieta. Queríamos hacer bien las cosas allí donde nos metíamos y con el tiempo estoy seguro que saldrán nuevas zonas de distribución con el propio JCB

¿Con qué infraestructura contáis en México?

Tenemos una nave en Naucalpan, que está en el centro de la Ciudad de



*“Grupo Ibergruas está pasando por un momento bastante dulce, hasta el punto de que **tenemos que desechar proyectos por falta de tiempo o porque hay otros mejores**”*

México y muy bien comunicado. Allí tenemos 2.000 metros cuadrados con una nave, con una zona de exposición, un taller... Parecido a lo que tenemos aquí en Chiloeches mas un parque de maquinaria de 6000 m2 para el stock de grúas y reparación enfrente del nuevo aeropuerto.

¿Qué creéis que ha llevado a JCB a confiar en vosotros para un mercado tan importante?

Nosotros ya hemos llevado maquinaria de este tipo. En su día tuvimos Terrex, también de movimiento de tierras y de elevación, con quienes empezamos de cero y acabamos siendo líderes de mercado en muy poco tiempo. Es muy bueno que JCB sea una empresa familiar, pues también lo son nuestros clientes en general. Yo creo que también pesaron los valores de Ibergruas como son querer ser la referencia del mercado, ambición

que también comparte la dirección de JCB de querer hacer las cosas mejor y de estar centrado en el cliente, en el servicio. Yo creo que todo eso al final ha influido en darnos esa zona que es muy importante para nosotros y para JCB también. JCB está invirtiendo también en México pues lo ve de un gran potencial y es uno de sus focos en este momento, están aumentando mucho la gente de backoffice, antes no había un director de zona ahora sí que lo hay, antes no había unas oficinas directas de JCB... Yo estoy muy tranquilo porque no sólo es la apuesta nuestra sino que vemos que detrás también hay una inversión muy importante de la marca y eso al final es una garantía de éxito muy importante.

¿Qué puede suponer este mercado a nivel de facturación para el grupo?

Para Ibergruas, México es la apuesta

más importante que hemos tenido en los últimos tiempos, y hemos tenido muchas. Hemos cogido muchos trenes muy importantes que nos han ido muy bien pero este sin duda de todos es el más grande. Estoy seguro de que la apuesta de México va a ser la apuesta de mi vida. No creo que tengamos otra oportunidad así y queremos aprovecharla. Aspiramos a ser el mayor distribuidor europeo de maquinaria y creo que todavía no nos hacemos a la idea del tamaño del mercado de México. Es una suerte el poder haber coincidido en los mismos intereses tanto JCB como Ibergruas, ahora mismo allí tienen una cuota del 5% y eso es muy poco para ellos. México ofrece ahora mismo un crecimiento como España hace treinta años. Hay mucho por hacer. Solo en México DF hay 22 millones de habitantes y el volumen de maquinaria se mueve también en función de la gente que vive en cada país. Además, es una



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.

zona que está en desarrollo con lo cual todo lo que es el desarrollo de carreteras, meter tuberías para para dar a una zona agua o la agricultura va a tener mucho desarrollo sin igual en los próximos años. En agricultura, están en un proceso de desarrollo y concentración como el que ha habido Europa y al entrar la competencia global, tiene que industrializarse bastante más. En JCB la parte de maquinaria agrícola también es una apuesta muy segura y muy buena.

¿Qué tipo de distribución vais a ejercer allí?

Va a ser distribución local nuestra, el contrato de JCB es con nosotros. Lo que siempre hacemos es implantarnos nosotros como empresa directamente en las zonas que más nos interesan y desde ahí controlar el proceso de servicio. Y en las zonas que nos quedan un poco alejadas establecemos puntos de servicio y de contacto para poder atender con garantías a aquellos clientes que se vayan a otras zonas que no estén tan pobladas o tan cercanas a poblaciones importantes.

¿Cómo habéis cerrado 2018 cómo está siendo este 2019?

2018 es el primer año después de muchos malos, en el que la construcción ha crecido bastante, y además se ha consolidado la compra de Cydima. Tenemos la garantía de futuro porque la deuda que adquirimos para adquirir la compañía prácticamente ya está pagada y lo que aporta la parte de JCB a la facturación del grupo cada vez va siendo mayor. Empezamos en torno a un 5% maquinaria JCB y el 95% restante era de grúas. Ahora mismo estaremos cerca del 60% JCB y el 40% grúas. Y esto va a cambiar todavía más cuando empecemos con lo de México. Yo te diría que va a multiplicar el grupo por tres o por cuatro.

¿Por qué crees que mientras que la crisis ha llevado por delante a muchos competidores vosotros habéis salido reforzados?

Lo más importante de nuestra empresa y gestión es nuestra capacidad de adaptación. Cuando tú te adaptas a lo que viene pues te vas abriendo nuevas puertas. Hay gente que no se ha adaptado en absoluto a lo que ha venido o no ha tenido la fuerza financiera para meterse en una cosa nueva, que al final tiene sus riesgos también.

Nosotros no ponemos la empresa en riesgo pero sí que es verdad que siempre centramos la mayor parte de nuestras decisiones en intentar mejorar y meternos en zonas donde tengamos una rentabilidad más segura. Por ejemplo el tema de la agricultura es muy importante y de nuestra competencia casi nadie se ha metido en este mercado donde al final también hay maquinaria. La penetración en otros países también es muy importante, porque cuando te cae el ciclo económico en una zona, la otra no tiene por qué ir a la vez. Al tener un producto que puedes llevar de un país a otro, cuando nos va mal en un país compensamos con otro mercado. Vamos abriendo el grifo de la inversión

“Lo más importante de nuestra empresa es su capacidad de adaptación”

donde más nos interesa, al comenzar nuevos retos tenemos nuevas vías de ingresos. La verdad es que la empresa está pasando por un momento bastante dulce hasta el punto de que tenemos que desechar proyectos por falta de tiempo o porque hay otros mejores.

¿Estáis pensando en nuevos pasos dentro de esta expansión internacional?

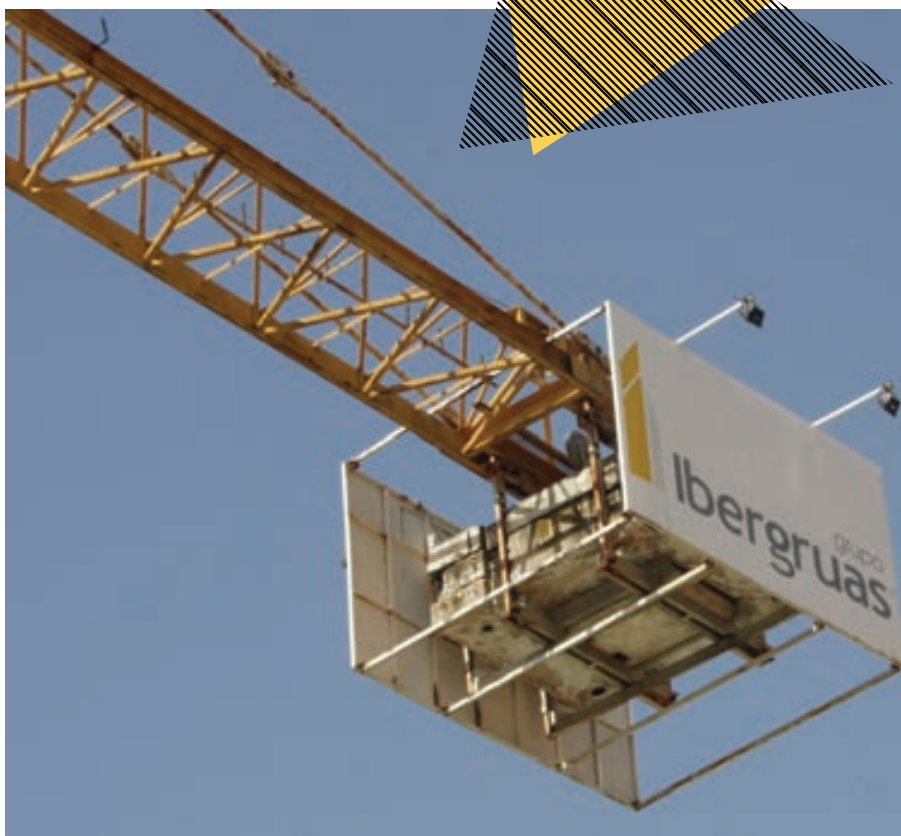
El reto que tenemos en México es muy importante. Si lo hacemos relativamente bien, podríamos estar vendiendo del orden de entre 600 y 700 máquinas allí, siendo conservadores. Aunque somos muy ambiciosos, con lo que tenemos en México vamos más que sobrados para los próximos dos años. En un momento dado y cuando tengamos bien do-



minada la zona centro y la zona de Nuevo León ya podríamos ir pensando en otras cosas.

Hace poco la compañía celebraba los 35 años. ¿Cómo valoras la evolución de esta aventura que comenzó tu padre?

Hace 35 años que las empresas se veían de otra manera estaban más centradas en el producto y ahora creo que están más centradas en el servicio. Mi padre siempre ha visto el mercado muy claramente, ha estado adelantado a su tiempo en todos los pasos que hemos ido dando en la empresa. Ese es también el secreto del éxito, ir viendo por dónde van las cosas e ir siendo la referencia del mercado. El legado de mi padre ha sido y es una base muy importante que nos ha permitido a mi hermano y a mí poder hacer la empresa como a nosotros nos gusta. Ponerla al máximo nivel. ●



DOFI

LA EXPERIENCIA LA MEJOR CALIDAD



Cuchara zanjás



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

“Nuestra gran apuesta es crecer globalmente”

Texto: Lucas Manuel Varas Vilachán



Alfonso Domínguez, director general de Cohidrex.

A punto de celebrar su 30º aniversario, Cohidrex atraviesa un momento de madurez como una de las compañías referentes en el mercado de repuestos para maquinaria de obra pública, construcción y minería. La firmeza de sus apuestas, como la consolidación de su buque insignia, la marca Trasteel, o la vocación de trato al cliente, se ha traducido en una presencia internacional cada vez mayor y que ya alcanza a más de 40 países. Hablamos con Alfonso Domínguez, director general de Cohidrex, que nos cuenta cómo llega la compañía a estos 30 años de historia.

Recientemente Cohidrex renovó su imagen de marca con la “seguridad y el equilibrio” como señas de identidad de la nueva imagen corporativa. ¿En qué se traduce eso en la compañía?

Una compañía que avanza, que va creciendo tiene que renovar su imagen y adaptarla a los tiempos que corren. Nos ha dado un punto de partida para avanzar, para pensar cómo podemos transmitir mejor nuestra imagen de marca en el mercado.

Para Cohidrex esto se traduce en que es una empresa que está “viva” y en continua evolución, para la que la imagen que sus clientes y público en general perciben de ella es muy importante y que sigue innovando y

adaptándose a los requerimientos de cada momento.

Esta renovación es un símil de la filosofía que tiene la compañía, pues la premisa desde el principio ha sido simplificar la marca eliminando artificios y elementos. Como elemento característico se ha apostado por el punto circular ámbar sobre la “i”, dejando un recorte sobre su base. Está justo en el centro del nombre y aporta equilibrio y seguridad que queremos transmitir. Este proceso de renovación se completa con Trasteel Wear Parts, un nuevo concepto que ofrece mediante un paraguas de marcas propias, soluciones para maquinarias en material de desgaste, rodaje e implementos.

Apostáis por continuar con el crecimiento. Desde el

punto de vista de producto, ¿cómo se materializa?

¿Seguiréis consolidando la marca Trasteel?

Seguimos apostando, evidentemente, por nuestras marcas propias, Trasteel Wear Parts, que con esa renovación de la imagen de marca que comentábamos anteriormente la hemos convertido en un abanico global de recambios de obra pública con tres líneas o familias de productos claramente diferenciadas. Queremos potenciar cada una de ellas de manera individual pero a la vez pudiendo ofrecer al mercado todas en conjunto.

¿Qué importancia tiene para Cohidrex?

Nuestro buque insignia es nuestra marca propia Trasteel Wear Parts y



es en donde todos los focos de la empresa están puestos, encaminados a potenciarla ya que es la que nos está dando los verdaderos buenos resultados.

Trasteel Wear Parts, como aglutinador de las diferentes marcas y divisiones que tenemos en la compañía, las cuales se encuentran en diferentes estadios

de desarrollo. Desde Trasteel Elite que pasa por ser el gran baluarte de la marca, por diseño, por potencialidad y por reconocimientos en los cinco continentes, o Traber, primera de las marcas que desarrollamos hace ya más de una década, o aquellas que tienen una gran proyección de futuro, como Trasteel Blades o Trasteel Tech

para toda nuestra gama de Cazos e implementos

Tenéis ya una importante presencia a nivel global. ¿Cuáles han sido los últimos pasos en esta expansión?

Continuamos dando pasos cada día a nivel internacional. Contamos con un plan trianual de expansión en el que

GENUINO CONOCIMIENTO.



INTERPART®
Alternativa genuina de repuestos para JCB

Ofreciendo casi 50 años de experiencia en repuestos.

De un garaje a una red mundial que abarca 70 países, desde 1975 nuestro negocio ha crecido gracias al compromiso de calidad, precio y disponibilidad. Seguimos siendo independientes y seguimos siendo una empresa familiar. Estamos orgullosos de ser considerados uno de los proveedores líderes a nivel mundial de piezas alternativas genuinas para JCB, ofreciendo precios competitivos, stock permanente y entrega rápida.

Directorio distribuidores de Interpart en España

LOEZAGA País Vasco T 943 34 55 66 Madrid / Zona Centro T 91 675 52 56 www.loezaga.com	Repuestos y Maquinaria de O.P. SL T 962 506 409 requerimientos@repomip.com www.repomip.com	emercal / remerc elcano, S.L. C/ Manuel Gago i Torals, 18 29061 Lúndia Perros Mayores, Girona T 971 20 64 55 F 968 37 99 96
Los Ingleses, Puro, S.L. Ref. Ind. El Elipsoval 47155 Santovenia de Pisuerga (Valladolid) T 983 29 53 36 F 983 25 04 97	Gil Hargreaves, S Pol. Ind. Las Cabañetas 02020, Calatayud T 907 23 00 98 F 907 23 00 98 info@hargreaves.es www.hargreaves.es	C/ Ricardo Clemente, 9729-18 Pol. Ind. Centro 38189 San Geronimo (Huelva) T 968 37 99 91 F 978 37 99 96
C/ Oual Maritón, 50 46160 Aldeaya (Valencia) T 961 52 61 06 F 961 52 64 02	TANOL, S.L. Pol. Ind. De Bergamón, Puro, S. L. 11640 Bergamón-A Coruña T 961 79 53 79 F 961 79 53 79	C/ra General del Norte, Nº 215 B 38190 Tazacorta (Granada) T 902 36 22 34 F 902 37 34 07

Servicio de Repuestos **MADRID** **SEVILLA**
 T (91) 878 14 18 T (95) 425 00 25
 F (91) 802 63 29 F (95) 467 06 49

25 AÑOS
1992-2017

interpart.com

nos basamos y estamos siguiendo y trabajando. Bauma ha supuesto también un impulso muy importante para nosotros ya que nos ha permitido encontrar nuevas oportunidades de negocio con nuevos países y con nuevos posibles distribuidores. Además, en las últimas semanas hemos incorporado nuevas personas al Departamento de Internacionalización y nuestra gran apuesta, la gran apuesta de la compañía es crecer globalmente.

¿Qué política sigue Cohidrex a la hora de ensanchar su red de distribuidores? ¿Qué le pide a un distribuidor local para confiar en él la comercialización de sus productos?

La política de Cohidrex es, efectivamente, basarnos y apoyarnos en los distribuidores, ya sean regionales a nivel nacional como por países a nivel internacional.

¿Qué le pedimos a un distribuidor? Pues lo mismo que nosotros le vamos a ofrecer a ellos: lealtad y compromiso con nuestras marcas,

compromiso con su mercado. Nosotros vamos a ofrecerle un apoyo continuo y lo que le pedimos es que confíe en nosotros y que confíe en las marcas pues es donde reside el crecimiento para ambas empresas.

Cohidrex ha establecido un acuerdo marco de Distribuidor Preferente (DP) con el fin, precisamente, de fomentar y desarrollar esta red de distribuidores creando una estructura de servicio basada en nuestro gran stock de recambios y la información y conocimiento del sector de recambios de maquinaria. Además ponemos a disposición de nuestros distribuidores, nuestro servicio ECS. Se trata de una herramienta online que ofrece con un estudiado sistema de búsqueda, con cruce de referencias, piezas alternativas y equivalentes, planos con medidas para contrastar dimensiones, etc. además de poder confirmar pedidos 24 horas – 365 días, y todo el apoyo comercial y de marketing que se pueda imaginar.

¿Hacia qué mercados se dirigirán los próximos movimientos?

“A un distribuidor le pedimos lo mismo que nosotros le vamos a ofrecer a ellos: lealtad y compromiso con nuestras marcas, compromiso con su mercado”

Como mencionaba antes, tenemos un plan trianual donde no sólo nos centramos en un único mercado, sino que tenemos abiertas distintas líneas de expansión a nivel internacional.

Nuestra idea es continuar con el plan establecido, es seguir con aquellos países y aquellas zonas donde habíamos previsto que se iba a producir un crecimiento mayor. Tras la celebración de Bauma, se han conseguido gran parte de los objetivos plasmados en este documento.

¿Qué balance hacéis de la reciente participación en Bauma?





“Queremos potenciar cada una de nuestras marcas de manera individual pero a la vez pudiendo ofrecer al mercado todas en conjunto”

Bauma es Bauma; es la feria más importante del mundo y eso supone un gran avance para tener presencia y notoriedad en el mercado y además conseguir nuevos potenciales clientes.

Más de 300 contactos de alrededor de 80 países ha sido el exitoso balance del paso de la compañía por esta feria con su marca propia Trasteel Wear Parts, alcanzando un nuevo record y constituyéndose como un importante hito en el proceso de consolidación de misma.

Bauma te proporciona una visión del mercado global y da la pauta hacia dón-



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

WWW.BETONBLOCK.COM

“Ferias como Bauma son el termómetro para saber cómo se encuentra el mercado, qué es lo que va demandando el sector y cómo se va desarrollando, ayudándonos a nuestra planificación y actuando como detector de tendencias”

de dirigir los siguientes pasos. Bauma es sencillamente el gran escaparate.

¿Os ayudan certámenes como este a planificar los próximos pasos en esta estrategia de crecimiento?

Evidentemente, sobre todo certámenes como Bauma que, como comentábamos en la pregunta anterior, son el gran escaparate en el sector. Son el termómetro para saber cómo se encuentra el mercado, qué es lo que va demandando el sector y cómo se va desarrollando, ayudándonos a nuestra planificación y actuando como detector de tendencias.

A nivel de ventas, ¿cómo ha cerrado Cohidrex el 2018?

Hemos crecido siguiendo la tendencia de los últimos años, consolidando en 2018 la misma, con unos porcentajes que giran en torno a un 15%. A todo ello, por supuesto, contribuye mucho el crecimiento que estamos experimentando a nivel internacional en el que observamos una progresión exponencial.

¿Qué previsiones tenéis para este 2019?

La previsión es mantener la tendencia de crecimiento que venimos experimentando en los últimos años. Pero de manera especial prepararnos para el año 2020, donde vamos a estar presentes en nuestra feria de casa, Smopyc con un stand que va a ser el record en dimensiones de nuestras participaciones en

cualquier feria. Vamos a contar también con un importante stand en Conexpo en Las Vegas, en uno de nuestros mercados objetivo: EE.UU, Canadá y Sudamérica.

Por último, ¿cómo se presenta 2020 con vuestro 30º aniversario?

Efectivamente, el próximo año 2020 celebraremos el 30 aniversario de la compañía. 30 años de los cuales tenemos que sentirnos satisfechos por el trabajo realizado, desde sus orígenes en un ámbito puramente provincial y regional a que hoy día podamos seguir cumpliendo años y celebrar este aniversario con clientes en 40 países. Esto nos hace sentirnos orgullosos de la trayectoria y del camino recorrido. ●



TÚ NO PUEDES VER TODO, PERO EL SISTEMA DE SEGURIDAD 360° DE HYUNDAI SÍ



MOVING YOU FURTHER

EL NUEVO DISPOSITIVO DE SEGURIDAD 360° DE HYUNDAI

La nueva gama de excavadoras Hyundai incluye, opcionalmente, un vanguardista Sistema Avanzado de cámara de visión y monitorización en 360° (AAVM por sus siglas en inglés, Advanced Around View Monitoring), que ofrece lo último en seguridad para el operador y para el personal trabajando en el sitio. Este sistema, único, permite al operador asegurar un campo de visión en todas las direcciones alrededor de su máquina, y le informa de la presencia cercana de personas o de objetos peligrosos. Este desarrollo convierte la nueva gama de máquinas Hyundai en las excavadoras más seguras para trabajar en cualquier tajo. Este sistema es exclusivo de Hyundai. Para más información, póngase en contacto con su distribuidor de Hyundai local.



BIURRARENA, S. COOP. | Pol. Bidebitarte, Donostia Ibilbidea, 28
20115 Astigarraga (Gipuzkoa) | info@biurrarena.com | www.biurrarena.com

Hyundai Construction Equipment Europe | Hyundailaan 4 | 3980 Tessenderlo | Belgium | +32 (0)14 56 22 00 | info@hyundai.eu

www.hyundai.eu

HYUNDAI CONSTRUCTION EQUIPMENT

Manitou inaugura su nueva sede en Alcalá de Henares

Grupo Manitou ha inaugurado sus nuevas instalaciones en la localidad madrileña de Alcalá de Henares. Al acto de inauguración han asistido, entre otras personalidades, Javier Rodríguez Palacios, alcalde de Alcalá de Henares, Francisco Javier Bajo, director general de Industria, Energía y Minas de la Comunidad de Madrid, y una nutrida representación del Grupo Manitou a nivel global encabezada por Marcel Braud, presidente de Honor y fundador de la compañía, y Michel Denis, presidente y CEO del Grupo.

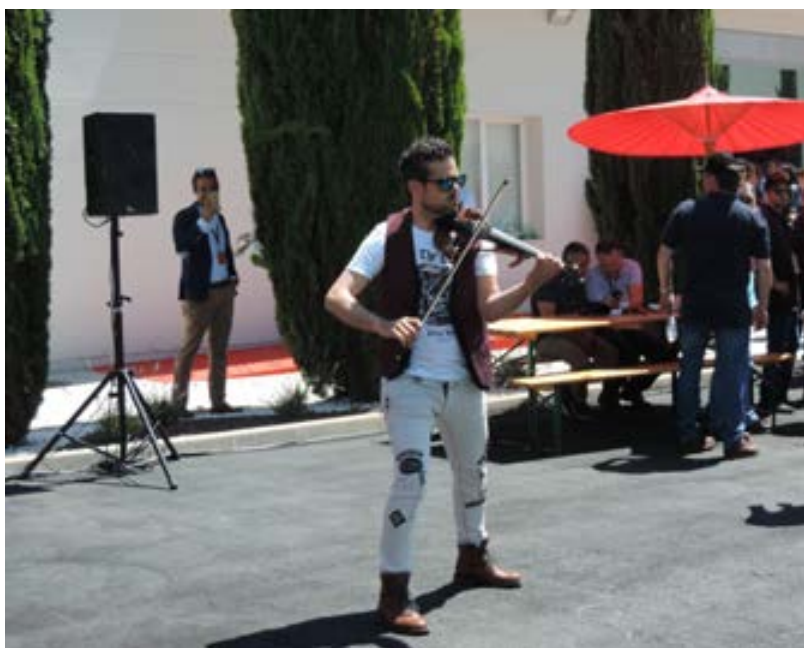
La nueva sede de Manitou en

España se ubica muy cercana a la ciudad de Madrid. Las instalaciones ocupan un área de 10.000 metros cuadrados, 4.600 de ellos edificadas. Acogen el Manitou Center, el distribuidor oficial de la firma para Madrid y Toledo, que permite a la compañía ofrecer un espacio amplio espacio de exposición de maquinaria donde atender a sus clientes. Entre otros, cuenta con un amplio taller de 2.400 metros cuadrados de gran capacidad donde se llevan a cabo tareas de reparación y mantenimiento, un centro de formación de 250 metros cuadrados, numerosas oficinas y

salas de reuniones e incluso un amplio auditorio.

Este estreno coincide además con el 30º aniversario de la llegada de Manitou a España, con el comienzo en 1988 de sus actividades comerciales en nuestro país. João Hébil, director general de Manitou para España y Portugal, destacó esta efeméride en su intervención, haciendo un repaso por estas tres décadas que comenzaron en la localidad de Algete. “Quiero realizar un agradecimiento especial a mi equipo, ya que sin ellos esto no sería posible”, destacaba. Como explicaba João Hébil, el objetivo de estas instalaciones es “acercarnos





más a nuestra red de distribución". Asimismo, terminó sus palabras con un agradecimiento al apoyo recibido desde la sede del grupo en Francia.

Apoyo del Grupo

Michel Denis, presidente y CEO de Manitou Group, destacó el fuerte crecimiento de la compañía a nivel global (más de un 40% en los últimos dos años), situando su facturación anual en torno a los 2.000 millones de euros. "Estas cifras son el resultado de las mejoras constantes en nuestras máquinas, el desarrollo del servicio para satisfacer al cliente y la confianza de los concesionarios. Y, por supuesto, la pasión de todos los hombres y mujeres que forman parte del Grupo Manitou", destacaba.

El máximo responsable del Grupo hizo una mención especial a Manitou España y su esfuerzo por superar la crisis "terrible" que comenzó en 2009: "La confianza y el trabajo duro de todos ustedes nos ha permitido consolidar estos éxitos. Quiero felicitar a todos los concesionarios que nos han seguido estos 30 años".

Además, agradeció el "esfuerzo y el compromiso" de todo el personal de Manitou, a quienes animó a "cuidar y hacer un buen uso de estas instalaciones, que son vuestras, con el objetivo permanente de la excelencia



Michel Denis, presidente y CEO de Manitou Group.



João Hêbil, director general de Manitou para España y Portugal.



Antonio Moreno, CEO de Max Equipment, distribuidor de Gehl en España.

para satisfacer a los clientes”.

El acto también contó con la intervención de Jacqueline Himsworth, presidenta del Consejo de Administración del Grupo, quien mostró su confianza en la filial española de la compañía.

Himsworth rememoró el aterrizaje del grupo en nuestro país en 1988, con dos concesionarios, y su crecimiento en los años posteriores. “Gracias a todo el equipo por su trabajo, a los concesionarios y a los clientes”, concluyó.



Jacqueline Himsworth, presidenta del Consejo de Administración de Manitou Group.



Marcel Braud, presidente de Honor y fundador de Manitou Group.



Francisco Javier Bajo, director general de Industria, Energía y Minas de la Comunidad de Madrid.



Javier Rodríguez Palacios, alcalde de Alcalá de Henares.

El apoyo institucional al acto quedó reflejado con la participación de Javier Rodríguez Palacios, alcalde de Alcalá de Henares, Francisco Javier Bajo, director general de Industria, Energía y Minas de la Comunidad de Madrid. Bajo destacó la importancia de que una empresa multinacional apuesta por la región para invertir y crecer, y anunció la puesta en marcha de un plan de industria a siete años con el objetivo de incrementar la producción industrial en la Comunidad. Por su parte, el alcalde del municipio Complutense dio la bienvenida a la compañía a la ciudad, y afirmó que “es un honor participar en un acto de empresa familiar, que ahora es multinacional, pero que sigue siendo especial como sucede con las empresas familiares”.

El tono festivo del acto de inauguración, al que asistió una numerosa representación de distribuidores, clientes y empleados de la compañía, concluyó con un cóctel para los asistentes y música en directo. ●



Especialistas en filtración y térmico



imprefil



Distribuidor de:



imprefil@imprefil.com • www.imprefil.com • Tienda online: [e-imprefil](http://e-imprefil.com)



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



Husqvarna celebra unas jornadas de formación de nivel avanzado para los robots de demolición DXR con sus clientes

Husqvarna ha celebrado unas jornadas de formación con sus clientes en las instalaciones de la compañía en Vicálvaro, Madrid. La actividad, que ha contado con sesiones tanto teóricas como prácticas, se ha llevado a cabo con el objetivo de formar a los operarios en la última generación de robots de demolición de la compañía, en concreto los modelos DXR 140 y su hermano mayor, el DXR 300.

Jaime Gómez Fesser, jefe de Producto de Husqvarna para España y Portugal, explica que “el propósito de esta acción es ofrecer una formación avanzada en el uso de nuestros robots de demolición. Todos los operarios que han venido son clientes que ya tienen maquinaria nuestra”.

La formación, como explica el responsable de la compañía sueca, ha constado de una parte teórica, enfocada al manual de usuario y mantenimiento y servicio de la máquina, y una parte práctica en la que se ha trabajado la manipulación del equipo en casos extremos.

“Hemos provocado de manera intencionada posibles averías para que, con los conocimientos previos que han recibido en la teoría, puedan resolverlas”, explicaba Jaime Gómez, que insistió en la importancia que tiene para Husqvarna compartir esta información con sus clientes. “Así lo han valorado y han destacado que uno de los aspectos positivos es que somos bastante transparentes en cuanto a la transmisión de la información”, añade.

Satisfacción de los clientes

Las valoraciones de los clientes y operarios participantes en las sesiones fueron unánimemente positivas. Por ejemplo, Oscar Gígorro, de la empresa Blape, explicaba que su experiencia “ha sido muy buena, todo lo que he aprendido me viene fenomenal. Además, el robot que tenemos, por desconocimiento, lo tenemos infrutilizado y a partir de ahora lo utilizaremos más”.

En esta línea, Abel Fernandez, de Demoresa señala que “comparado con otros cursos me ha parecido muy práctico. Hemos ‘palpado’ la parte teórica del curso. Hemos salido a hacer prácticas, hemos podido trabajar de cerca con los robots”. Por su parte, Pedro Gonzalez, de la empresa Tool-



quick, explica que “para los que nos dedicamos a la parte técnica también es muy útil. Si hay algún problema tenemos que ir a solucionarlo, y ahora mismo tenemos claro cómo hacerlo”.

Las empresas participantes en la formación son clientes veteranos de la compañía que ya han trabajado con generaciones anteriores de robots de demolición de Husqvarna. Por ello son la voz más cualificada a la hora de valorar las mejoras que esta última generación incorpora respecto a anteriores modelos. En este sentido, Abel Fernández destaca que “bien operados, estos robots te dan una producción bestial. La máquina es cada vez mejor”.

Entre las listas de mejoras, Fernández destaca la maniobrabilidad de los

mandos y el sistema hidráulico: “Han mejorado mucho en estas últimas versiones. La resistencia del material del robot, su capacidad de movimiento... realmente son cosas que se notan”. Ventajas a las que : Carlos Paisán, de la compañía Pertall, añade “la funcionalidad a la hora de manipular la caja eléctrica y buscar alguna avería ofrece más espacio y está mejor colocada. Es mucho más accesible”.

Un feedback que también es recibido por la empresa de cara a pulir no solo estas acciones formativas, sino futuras versiones de robots: “Husqvarna es una empresa muy abierta a recibir opiniones de los usuarios para mejorar su maquinaria. Aunque se llamen igual y a nivel estético los robots sigan teniendo una apariencia similar, estamos

ya en la quinta generación, incorporando numerosas mejoras internas y de uso, muchas de ellas tras recibir opiniones y sugerencias de los clientes”.

El éxito y la buena acogida de estas jornadas de formación hacen presagiar que tendrán continuidad en el futuro. “La idea es repetir – explica Jaime Gómez-. Queremos continuar esta experiencia con más clientes. Necesita su preparación y planificar agendas, pero seguro que tendremos más sesiones”.

De hecho los clientes valoran positivamente este tipo de acciones. En este sentido, Carlos Paisán señala que “ojalá todas las marcas hiciera jornadas similares. El hecho de aprender a reparar, a solucionar y evitar problemas, te supone ahorrar dinero y ganar confianza en la maquinaria con la que estás trabajando. Ir al taller a que te arreglen el equipo es lo más fácil, pero supone tiempo y es caro”.

“Yo como operario agradezco el contacto que Husqvarna tiene conmigo”, añade Abel Fernández. Una reflexión que comparte Oscar Gorrero, de Blape: “Esta transparencia te da confianza en la marca”.

DXR 140 y DXR 300: productividad y versatilidad

El DXR 140 es el robot de demolición por control remoto más compacto con brazo que rota 360 grados. Con su potencia de 15 kW y su bajo peso, es una potente máquina especialmente desarrollada en espacios reducidos, donde el trabajo requiere una máquina compacta y manejable con una elevada demanda de eficiencia en demolición.

En cuanto al DXR 300, se trata del robot de demolición por control remoto más potente de la firma. La combinación de 22 kW y 78 cm de anchura permite su acceso a través de la mayoría de puertas y abre una amplia variedad de funcionalidades. El brazo, de gran alcance, ofrece rotación 360 grados permitiendo trabajos de demolición incluso en posición vertical. Los estabilizadores se pueden controlar de manera individual, lo que combinado con un gran pie garantiza la mayor estabilidad en cualquier terreno. ●



Palfinger celebra jornadas de puertas abiertas en Canarias y Pontevedra

Palfinger ha tenido recientemente una intensa actividad en sendas jornadas de puertas abiertas en Canarias, donde además inauguraron una nueva nave, y en las instalaciones de Vilagarcía de Arousa (Pontevedra), de la mano de Automoción La Junquera.

De estreno en Canarias

El primero de estos actos tuvo lugar el pasado sábado 29 de junio, fecha en la que Palfinger celebró en sus instalaciones de Canarias una jornada de puertas abiertas con sus mejores clientes, proveedores y empleados, que además sirvió para inaugurar la nueva nave que dará servicio a nuestro taller en Las Palmas.

La nueva nave cuenta con un área de 1.000 m² y será empleada para los montajes de grúas y carrocerías que hace Palfinger a sus clientes canarios.

Durante esta jornada participaron más de 150 personas que representaban a más de 60 empresas, las cuales convivieron por unas horas con una gran exhibición de productos Palfinger.

Más de una decena de máquinas de la firma daban color al reluciente suelo de la nave, entre las que estaban los siguientes modelos, todos de unidades vendidas a clientes: PK 53002SH, PK 34002SH, PK 19.001 SLD 5, PK 14.501 SLD 5, PK 12.501 SLD 5, PK 2900, Polibrazo City + Isuzu y Polibrazo T20. Varios asistentes se interesaron en un conjunto con tractor Scania (dos ejes) montado con una grúa PK 40002EH de 8 hidráulicas que estuvo disponible para la venta como entrega inmediata. Este conjunto nuevo se encuentra en stock.

Por último, la división de Mar de Palfinger tuvo una pequeña exposición "Corner Marine" donde se exhibieron algunos productos y sus diferentes catálogos que dejaron presencia de esta



división dentro del grupo Palfinger y la importancia en plazas como Canarias.

Encuentro en Pontevedra

El siguiente gran encuentro de Palfinger con sus clientes tuvo lugar el 6 de junio, de la mano de Automoción La Junquera, con la celebración de una jornada de puertas abiertas en las instalaciones de Vilagarcía de Arousa.

Automoción La Junquera es una empresa fundada hace más de 40 años por Santiago Iglesias, y hoy en día, gestiona

da por Fernando Iglesias y un gran grupo de colaboradores. Se dedica a la venta y reparación de vehículos industriales. En la actualidad cuenta con una superficie de 12.000 m² de los cuales unos 6.000 m están destinados a taller, el cual está formado por una plantilla de 75 operarios especializados en los distintos ramos de la automoción. Además, cuenta con otra campa en Valdemoro (Madrid) con una superficie de 10.000 m² dedicadas a la exposición y venta de vehículos industriales y maquinaria de ocasión.



Palfinger y el Grupo Junquera llevan trabajando juntos hace muchos años y ahora como concesionario oficial en Pontevedra y alrededores la relación se fortalece aún más. Durante la jornada, los más de 120 asistentes pudieron disfrutar de una exhibición de grúas y productos Palfinger. La principal atracción fue una de las más recientes grúas del fabricante austriaco, la PK 135.002 TEC 7 de Grúas Doniz, cliente de referencia en la zona. El equipo llevaba una cesta de trabajo homologada EN280 que permitió a varios asistentes subirse y disfrutar de las espectaculares vistas a más de 40 m de altura.

También hicieron parte de estas jornadas, una grúa de la gama SLD y uno de los modelos más vendidos, la PK 19.001 SLD 5 montada sobre un

Volvo. Además de dos conjuntos con Man e Iveco con grúa PK 40002EH, una de ellas de Grúas Estación, cliente de Junquera y Palfinger de hace muchos años.

En cuanto a máquinas, también se contó con la plataforma aérea P 160A, actual ganadora de los Premios PEM 2018 como mejor plataforma aérea de menos de 24 m, la cual despertó el interés de algunos clientes durante la jornada. Además de una exhibición de accesorios, entre ellos portapalets, cucharas, etc.

Como siempre una de las atracciones de estas jornadas fue el simulador de grúa de Palfinger. Con esta estación de realidad virtual los visitantes pudieron operar una grúa de la gama TEC con un mando PALcom P7. La experiencia es única y muy real. ●

GRUPO
CARTÉS

Expertos en
**soluciones globales
desde la filtración**



◆ 8 MILLONES DE CRUCES ◆
80.000 REFERENCIAS DISPONIBLES

1 MILLÓN DE FILTROS EN STOCK



Madrid • Catalunya • Andalucía • Galicia

902 300 360 • Industria 916 707 212

info@grupocartes.es

www.grupocartes.es

Gustavo Otero, nuevo presidente de Doosan Bobcat EMEA

Doosan Bobcat ha anunciado nuevos presidentes y otros cambios organizativos en la estructura mundial de la empresa. Los cambios se han anunciado ahora que la empresa trabaja en todas las regiones para integrar y aprovechar al máximo la fuerza y la escala del negocio en todo el mundo, manteniendo al mismo tiempo el enfoque en las soluciones centradas en el cliente y ampliando y refinando aún más la estrategia completa de la línea de la empresa.

En consonancia con estos cambios, Doosan Bobcat ha anunciado los siguientes nombramientos de directivos con efecto inmediato:

- Gustavo Otero ha sido nombrado presidente de Doosan Bobcat Europa, Oriente Medio y África (EMEA). Anteriormente, Otero fue vicepresidente de Compact & Telehandlers, Doosan Bobcat EMEA. Otero estará destinado en la sede de Doosan Bobcat para EMEA en Dobris, República Checa

- Mike Ballweber ha sido nombrado presidente de Doosan Bobcat Norteamérica. Anteriormente, Ballweber fue vicepresidente senior de Commercial Business de Doosan Bobcat Norteamérica

- Alvaro Pacini ha sido nombrado vicepresidente senior de Global Procurement de Doosan Bobcat. Anteriormente, Pacini fue presidente de la región de EMEA

- Troy Kraft ha sido nombrado vicepresidente senior de Global Engineering de Doosan Bobcat

- Youngmin Kwon ha sido nombrado vicepresidente senior de Global Strategy & Operational Excellence/ Total Quality Management

Todos los ejecutivos mencionados dependerán directamente del CEO de Doosan Bobcat, Scott Park.

Gustavo Otero ha sido nombrado presidente de Doosan Bobcat Europa, Oriente Medio y África (EMEA). Otero se unió a Doosan Bobcat en 2012 y más recientemente ostentó



el cargo de vicepresidente de la región de EMEA de Compact y Telehandlers. Anteriormente, fue vicepresidente de Doosan Infracore Construction Equipment EMEA y trabajó como director general de Geith. Cuenta, además, con una amplia experiencia de 20 años en los sectores internacionales de equipos de construcción y automoción.

Es ingeniero industrial por la Universidad de Vigo, cuenta con un MBA ejecutivo por el IESIDE Business Institute y un PDD por el IESE Business

School de la Universidad de Navarra.

Gustavo Otero comentó: «Estoy deseando trabajar con nuestros equipos de funciones mundiales, líderes y la red de distribuidores para posicionarnos aún más para conseguir un crecimiento a largo plazo y aportar una mayor colaboración e innovaciones. Creo que la estructura organizativa mundial ampliada nos ayudará a alcanzar nuevos niveles de éxito en EMEA y reforzará nuestra posición como líder mundial en equipos compactos para ofrecer el mejor valor a nuestros clientes». ●

Lantania remodelará las estaciones de Badajoz y Mérida para adecuarlas a la alta velocidad

A dif ha adjudicado a la Unión Temporal de Empresas (UTE) formada por Lantania y Estel Ingeniería y Obras el contrato para la remodelación de las estaciones de Badajoz y Mérida por un importe de 7,16 millones de euros. El proyecto consistirá en la reforma integral de los accesos y los edificios de viajeros con el objetivo de dotarles de todos los servicios necesarios para albergar la alta velocidad ferroviaria.

La actuación contempla la ejecución de las modificaciones necesarias en los edificios, sus accesos y entorno próximo, incluyendo adaptaciones

en andenes para su adaptación a los nuevos gálibos, así como la modificación de marquesinas y la renovación de pavimentos e instalaciones. Las obras comenzarán el próximo mes de septiembre y el plazo de ejecución previsto es de 11 meses.

Los trabajos en la estación de Mérida están enfocados a generar un nuevo espacio bien identificado de la plaza de acceso, donde se diferenciará la zona peatonal del área del tráfico rodado. Además, se incorporará en el edificio de la terminal una zona comercial y de atención al cliente. La duración de las obras será de ocho meses. En esta

terminal se emprenderá también la remodelación integral de los espacios interiores. En este caso, la duración prevista de las obras es de 11 meses. ●



R-B COMPONENTES

Recambios adaptables / compatibles para plataformas elevadoras

 **FAST ORDER** ✓

 **REAL-TIME STOCK** ✓

 **EASY SEARCHES** ✓

 **MULTI LANGUAGE WEB** ✓

 Parts produced by and for rbcomponents

 Piezas fabricadas por y para rbcomponents

 Pièces fabriquées par et pour rbcomponents

 Pezzi fabbricati da e per rbcomponents



El Rodeo de Case Construction Equipment **vuelve a España**

Más de 150 personas procedentes de toda España se dieron cita en El Burgo de

Ebro (Zaragoza) para ver el Rodeo de Case Construction. En este participaron más de 40 operadores, quienes es-

tuvieron demostrando su destreza con las máquinas Case, compitiendo en los juegos que preparados exclusivamente para la ocasión: rapidez con la minicargadora SR175 para realizar el circuito con obstáculos y marcar un gol y habilidad con la retrocargadora 580ST para colar las bolas de golf en un tubo.

Maestría con la pala cargadora 621G para transportar unas cajas sin que se movieran por un eslabon, con alguna que otra trampa para poner más emoción en la prueba.

Entre los participantes hubo mucha competitividad, pero fue Marc Font quién pulverizó los tiempos y se convirtió en el primer calificado para la gran final de París, donde se medirá con los mejores operadores europeos.

La próxima cita tendrá lugar el 21 de septiembre en Valencia. ●



Kiloutou España inaugura su nueva sede **central en Montcada**

El pasado mes de junio, se celebró la inauguración de la sede central de Kiloutou España localizada en Montcada i Reixac (Barcelona).

Al acto acudieron cerca de un centenar de invitados entre los que se encontraban gran parte del equipo de Servicios Centrales de Kiloutou, el Comité de Dirección, así como una representación de las empresas

y agrupaciones más importantes del sector del alquiler en España.

Desde la sede central se da soporte a las 19 agencias que Kiloutou España tiene repartidas por todo el territorio nacional. En estas oficinas se encuentran departamentos tan estratégicos como el departamento de Compras, RRHH, Administración y Dirección Financiera, Formación, Marketing y Comunicación, y por supuesto la Dirección General.

Además de las oficinas, la sede aloja también una de sus agencias insignia, la agencia de Montcada es la referencia del futuro de todas las agencias de Kiloutou España. Con una nave de más de 7.500 m2, desde esta agencia se proveen tanto equipos de elevación y movimiento de tierras, como una amplia oferta de multiloc.

El acto comenzó con un aperitivo de bienvenida para los invitados

llegados de diferentes puntos de España, seguido de las visitas guiadas por la nave y las oficinas, para continuar con los discursos de una representación del equipo de Servicios Centrales. Finalizando con las palabras de agradecimiento de Jordi Varela, Director General de Kiloutou España, a todo el equipo por el trabajo realizado cada día desde la sede central para dar soporte al grupo.

La inauguración de esta sede representa asentamiento del grupo Kiloutou en España tras su llegada en 2015. El fuerte proceso de expansión que lleva varios años realizando esta empresa no sería posible sin el soporte que se presta desde los servicios centrales por los cerca de 40 trabajadores que dan vida a la Sede Central de Kiloutou España. ●



PREMIOS POTENCIA

2019

PARTICIPA

Nuevas categorías y oportunidades



www.grupotpi.es

TODA LA INFORMACIÓN SOBRE LA CONVOCATORIA EN
WWW.PREMIOS2019.POTENCIAHOY.ES

potencia

www.potenciahoy.es

Himoinsa inaugura sus nuevas instalaciones en Polonia

Himoinsa ha celebrado la apertura de sus nuevas instalaciones de 10.000 m² en Warsaw, Polonia, durante una jornada en la que se han dado cita sus principales empresas distribuidoras en Polonia, Ucrania, Bielorrusia y Países Bálticos, así como empresas de alquiler que poseen en su flota grupos electrógenos y torres de iluminación Himoinsa.

El evento ha estado presidido por Jun Takhasima, Executive Director en Himoinsa; Guillermo Elum, EMEA Region Director y Marcin Miziak, General Manager en Himoinsa Polska, quienes valoran muy positivamente este proyecto para afianzar su crecimiento en Europa.

La compañía puso en marcha su primera filial en Polonia en el año 2003 y 16 años después estrena sus nuevas instalaciones de 10.000 m², lo que permite ampliar su área de almacén, garantizando un mayor volumen de stock de grupos electrógenos



y torres de iluminación para dar una respuesta aún más rápida al mercado. Además de contar con un espacio para After-Market, taller mecánico para la reparación de equipos y punto de venta de recambios.

El equipo de Himoinsa Polska está integrado por profesionales de servicio técnico, ingeniería de proyectos, responsables comerciales y auxiliar de ventas. El General Manager de Himoinsa Polska, asegura que “las nuevas instalaciones y el cualificado

equipo técnico-comercial permitirán a la compañía consolidar su posición en el mercado y abrir nuevas oportunidades de negocio en la región”.

Sus nuevas oficinas se extienden en unos 700 m², donde también se alberga la sala de formación y área de atención al público. Los clientes que visiten las nuevas instalaciones podrán ver los últimos modelos de grupos electrógenos diseñados para el mercado local en un showroom de 1.000 m². ●

Acciona se adjudica la línea ferroviaria de Moss, en Noruega

El consorcio formado por Acciona y la empresa suiza Implenia ha sido elegido por Bane NOR, entidad pública de Noruega responsable de la infraestructura ferroviaria, para construir la línea Sandbukta – Moss – Sæstad (SMS).

El contrato, por importe de 650 millones de euros, prevé la ejecución de 10 kilómetros de variante ferroviaria de doble vía entre las localidades de Sandbukta y Sæstad -de los que 5,5 kilómetros son subterráneos- atravesando el municipio de Moss. Los trabajos principales incluyen dos túneles de 2,3 y 2,7 kilómetros respectivamente, un falso túnel de 500 metros y una nueva estación en el

centro de Moss, unos 60 kilómetros al sur de Oslo. El inicio de la construcción está programado en otoño, con el objetivo de que el proyecto esté finalizado en mayo de 2025. El consorcio, liderado por Implenia, se denomina “MossIA ANS”.

Este contrato, el tercero de Acciona en Noruega, consolida la presencia de la compañía en un mercado con un importante potencial de crecimiento. Acciona, en alianza con los grupos Leonhard Nilsen & Sønner y Multiconsult, firmó en septiembre de 2018 el contrato para la construcción de un tramo de 23 kilómetros de la autopista E6 entre las localidades de Ranheim y Værnes, con un presu-

puesto de inversión de €420 millones. La compañía está ejecutando también los túneles ferroviarios más largos de Escandinavia, incluidos en el proyecto Follo Line, en la línea ferroviaria que unirá las ciudades de Oslo y Ski. ●



PREMIOS POTENCIA

2019



NO PUEDES FALTAR

¿Te lo vas a perder?

PATROCINADOR PREMIOS MAQUINARIA

COLABORA



PATROCINADORES ORO PREMIOS DE OBRAS Y PROYECTOS

PATROCINADORES PLATA PREMIOS DE OBRAS Y PROYECTOS



OBRAS URBANAS



TÚNELES



COLABORADORES



www.grupotpi.es



www.potenciahoy.es

JLG suministra dos plataformas para la demolición del puente Morandi



JLG ha anunciado el suministro de dos plataformas elevadoras telescópicas 1850SJ para los importantes trabajos de demolición del puente Morandi en Génova (Italia), que se derrumbó en agosto del pasado año. El viaducto sobre el río Polcevera de Génova, conocido con el nombre del ingeniero que lo pro-

yectó, Riccardo Morandi, representa una infraestructura estratégica para la conexión por carretera entre el norte de Italia y el sur de Francia.

La estructura tenía más de un kilómetro de longitud y apoyaba sobre tres pilares de hormigón armado. El 14 de agosto de 2018, un tramo de 200 metros, en el centro del puente, se derrumbó repentinamente junto con el pilón de soporte. Una herida abierta para los ciudadanos genoveses y para todos los italianos que comienza a cicatrizar con el inicio de la demolición de los restos del viaducto, a la que seguirá su reconstrucción. Más de 10 meses después del trágico derrumbe, que se cobró la vida de 43 víctimas, se ha iniciado el desmantelamiento de lo que quedaba de la infraestructura.

Para llevar a cabo trabajos como este sobre el terreno se encuentra la plataforma elevadora 1850SJ, la plataforma aérea telescópica autopulsada más alta del mundo, con una

altura de trabajo de 58,56 m, alcanzable en tan sólo 4'40», un alcance horizontal de 24,38 m y una superficie de trabajo de 83.000 m², gracias a su plumín telescópico. Las dos plataformas elevadoras 1850SJ están haciendo su labor en la obra de demolición del puente Morandi desmontando el esqueleto que quedó en pie del gran puente. Gracias al corte selectivo, un método refinado de demolición con disco e hilo, los tramos de hormigón del viaducto se desmontan pieza por pieza, a una altura de 45 metros, a ambos lados del puente, hacia Génova y hacia Savona y Francia. Las porciones cortadas son entonces embargadas y bajadas utilizando una grúa.

También se han iniciado los trabajos de reconstrucción, según el prestigioso proyecto de Renzo Piano, con la colocación del primer poste en la obra. El nuevo puente, cuya entrega está prevista para principios de 2020, tendrá una longitud de 1,1 km, una altura de más de 45 metros. ●

Conexpo Latín América 2019 da la bienvenida a la Conferencia Regional de Asfalto

Conexpo Latín América 2019 presenta la co-ubicación de la conferencia regional en pavimentos de asfalto organizada por la "International Road Federation" (IRF – Federación Internacional de Carreteras) en nuestra feria, la cual se lleva a cabo del 2-5 de octubre del 2019 en Santiago de Chile.

La conferencia de IRF tendrá lugar del 3 al 4 de octubre. Los asistentes a la conferencia de IRF obtienen acceso automáticamente a Conexpo Latín América.

Fred Vieira, director internacional de exhibiciones y eventos de AEM y director de la feria Conexpo Latín América, dio la bienvenida al IRF con las siguientes palabras: "Conexpo Latín América 2019 está encantada de darle la bienvenida a la conferencia de asfalto de IRF del y a sus asistentes; IRF es una organización global de gran prestigio; en AEM apreciamos este apoyo y la decisión de aportar su gran valor a nuestra feria."

La conferencia IRF tiene un enfoque en sostenibilidad, seguridad, y rendimiento de las carreteras.

Esta conferencia de dos días está dirigida a profesionales del sector público y privado. Las presentaciones estarán específicamente enfocadas en las necesidades regionales de América Latina, para ayudar a los asistentes a construir redes de carreteras y autopistas de alta calidad que satisfagan la demanda que se espera. ●

¿NECESITAS POSICIONAR TUS PRODUCTOS EN EL MERCADO INTERNACIONAL?



industrystock.es

DISPONIBLE EN 16 IDIOMAS

CON INDUSTRYSTOCK AHORA ES POSIBLE



ACCELERAR TUS VENTAS
VENDER TUS PRODUCTOS
EN INTERNET
CONSEGUIR MEJOR VISIBILIDAD
EN GOOGLE
COMERCIALIZAR EN EL
MERCADO INTERNACIONAL
GENERAR LEADS CUALIFICADOS



708

€/anual
sin iva.

¡HAZ QUE TU NEGOCIO CREZCA!

REGISTRA TU EMPRESA EN  **industrystock.es**

Scania presenta las novedades de su Gama XT para 2019

Scania ha presentado en el espacio de Les Comes, ubicado en la provincia de Barcelona, las novedades más características que ofrecerán sus camiones este 2019. Con 518 hectáreas de terreno, más de 60 kilómetros km de pistas y 20 kilómetros de senderos, esta masía catalana ha supuesto durante los días 29 y 30 de mayo un espacio idóneo para poner a prueba todas las novedades que incorpora la empresa fabricante de camiones.

Texto: Jon Caballero

Tal como indicaba Nicolás García, responsable de producto e ingeniero de preventa en Scania desde 2008, gran parte de la estrategia de la empresa se basa en la experiencia con el cliente; en hacer que este pueda estar en contacto directo con las novedades de producto; en probarlo.

Así, y antes de entrar en contacto directo con los camiones, García explicaba las novedades técnicas y de diseño que ofrece esta nueva generación. En primer lugar, destacó la cabina como uno de los espacios a lo que más relevancia se le ha dado en términos de rediseño. “Aporta unas prestaciones ideales para el sector de la construcción”, aclaraba. También dentro de la cabina, los nuevos asientos están cubiertos con vinilo con estampados XT, que facilitan su limpieza.

Sin embargo, una de las características más interesantes es la nueva palanca manual. Su opción “Opticus” aporta una caja automatizada manual, con cambios por pistones neumáticos, que se mueve en dos direcciones: hacia atrás y hacia delante. Por medio de la opción “Retarder” el conductor puede empujar la palanca hacia sí mismo para utilizar el freno desde la propia caja de mandos. “Actúa hidráulicamente y va frenando en los ejes tractores. Es idóneo para retener los camiones en bajada sin tener que recurrir a los frenos de servicio. Además, este R4100D desembragable ofrece la posibilidad de desacoplarse de la caja de cambios cuando no esté en uso”, destacaba García. El freno de contraeje logra acelerar los cambios de marcha —los reduce a 0,3 segundos—, lo que aporta comodidad y ahorro en el combustible. Con ello el vehículo no pierde inercia. No hay desgaste o fricción de los piñones de los engranajes.

En lo que respecta al exterior, se ha incorporado un estribo delantero que facilita la limpieza, ya que crea una especie de escalón que permite alcanzar zonas de difícil acceso, como la luneta; un escalón flexible que facilita la subida a la cabina y un escalón lateral que permite al conductor trepar para poder ver la carga de





forma sencilla y segura. El nuevo parachoques dispone de un ángulo de ataque mucho mayor y lleva luces anti-niebla incorporadas.

De manera exclusiva, Scania ofrece pedal de embrague a demanda. “Estos vehículos son automáticos, pero Scania da la opción de implementar un pedal embrague para quien lo prefiera”, explicaba García.

Estos camiones están especialmente desarrollados para minería y grúas de gran capacidad. Es por ello que disponen de características especialmente pensadas para estos entornos de trabajo, como el denominado ‘Hillhold’, pensado para que, al reanudar la marcha tras detenerse el camión mientras sube una pendiente, no se mueva hacia atrás y mantenga la carga protegida y segura.

En definitiva, sus prestaciones convierten al camión Scania en un producto fiable, que aporta estabilidad y comodidad, así como buena visibilidad y manejo. Esto se da, entre otros factores, gracias a la posición del conductor en la cabina y al juego de espejos que evita cualquier posibilidad de puntos muertos.

Esta gama urbana comenzó a exponerse en 2018. Este año se ha lanzado el producto ya completo, muy enfocado en el conductor, que es la prioridad de Scania, centrándose en aspectos como la seguridad, visibilidad, comodidad y accesibilidad. ●



TU CAMINO NUESTRO COMPROMISO



Autosur de Levante, venta y reparación de cajas de cambio, servotransmisiones, ejes y recambios para vehículos industriales y maquinaria de obra pública.

Contamos con servicio especializado de **Asistencia Técnica móvil** para que ninguna incidencia haga parar tu vehículo.






Distribuidor oficial









Especialistas en cajas de cambio Volvo, Mercedes, Scania, Caterpillar y Komatsu

www.autosurdelevante.com

Barcelona

Pol. Ind. Can Bernades Subirà, C/ Anoia nº4
08130 Sta. Perpètua de Mogoda (BARCELONA)
(+34) 93 518 33 28

Valencia

Pol. Ind El oliveral C/ A nº6
46394 Ribarroja del Túria (VALENCIA)
(+34) 96 164 30 40

Zaragoza

Pol. Ind Ciudad del Transporte C/ N nº23
50820 San Juan de Mozarrifar (ZARAGOZA)
(+34) 976 45 57 77





Vidhana Soudha de Bangalore, India.

Matexpo 19

Feria internacional de maquinaria y equipos para la construcción, la industria y el medio ambiente.

Fecha: del 11 al 15 de septiembre

Localización: Kortrijk, Bélgica

www.matexpo.com

MMH Sevilla 2019

Metallic Mining Hall

Fecha: del 15 al 17 de octubre de 2019

Localización: Sevilla

www.mmhseville.com

BICES 2019

Seminario y exposición internacional de maquinaria de construcción, máquinas de materiales de construcción y máquinas mineras

Fecha: del 4 al 7 de septiembre

Localización: Pekín, China

www.e-bices.org

CECE Summit 2019

Fecha: del 16 al 17 de octubre

Localización: Bruselas (Bélgica)

www.cece.eu

EXCON India

Fecha: del 10 al 14 de diciembre

Localización: Bangalore, India

www.excon.in

Conexpo-CON/AGG 2020

Feria Internacional de Maquinaria de Construcción

Fecha: del 10 al 14 de marzo de 2020

Localización: Las Vegas, Estados Unidos

www.conexpoconagg.com

Smopyc 2020

Salón Internacional de Maquinaria de Obras Públicas, Construcción y Minería

Fecha: del 1 al 4 de abril de 2020

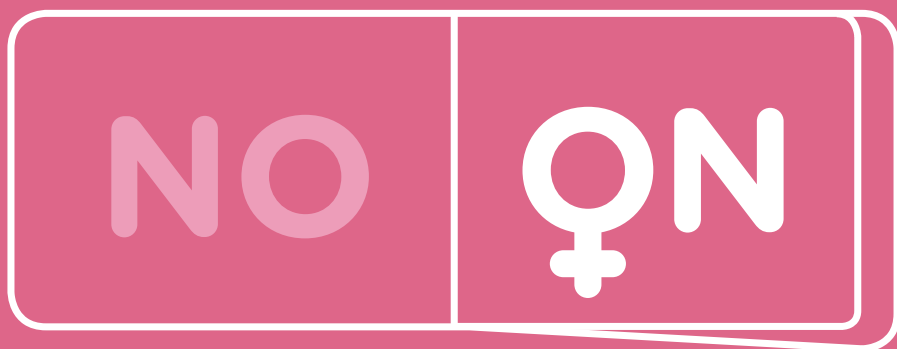
Localización: Zaragoza

www.feriazaragoza.es

Si eres una mujer con discapacidad,
encuentra trabajo o formación en:

mujeresenmodoON.es

Dale al **ON** tú también



MUJERES
en modo **ON**



y brilla con luz propia.

#MujeresEnModoON

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
-  24 horas disponible en zona
-  Flota superior de 750 máquinas
-  Gran variedad de marcas y productos
-  Rapidez costes y tiempo en ejecución de obra

Movimientos de tierra - Excavación - Compactación - Manipulación y Elevación - Construcción

Carrer del Pó, 4
Vilanova del Vallès - BCN
Tel. 93 945 41 00
www.molcanorent.com

moicano




TALLERS ANGEL ROIG, s.l.

CTRA. N-8, KM. 448 - 25181 SOGES (LLEIDA) - Tel. 973 797155
Fax 973 797150 - E-mail: angelroig@tallersangelroig.com
NUEVA Pag. Web: tallersangelroig.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 **DESMONTE 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>

**GRUPO
CARTÉS**
Expertos en soluciones globales
desde la filtración



• EFICIENCIA, OPTIMIZACIÓN Y CONTROL DE COSTES •
1 MILLÓN DE FILTROS EN STOCK

Madrid • Barcelona • Sevilla • A Coruña • País Vasco • Valencia
902 300 360 • Industria 916 707 212 • industria@grupocartes.es • www.grupocartes.es

Índice

de anunciantes

Ascendum	17
Autosur de Levante	69
Barrop	23
Betonblock	49
Biurrarena	51
Blumaq	Interior de portada
Camso	5
Case Construction	13
Cohidrex	11
Conexpo - CON/AGG	43
Cydima	3
Deutz	33
Dofi	45
Filtros Cartés	59
Heavy Duty Tools	37
Hidromek	15
IdustryStock	67
Imprefil	55
Inserta	71
Interpart	47
La Parrilla de Juan Adán	72
MB Crusher	31
Olipes	19
RB Componentes	61
Recambios Moicano	Interior de contraportada
Recinsa	Portada
Tallers Angel Roig	Contraportada
Tri Sehicó	7

**INFORMACIÓN ÚTIL
PARA EMPRESAS Y
PROFESIONALES**

**PORTAL PROFESIONAL
ACTUALIZADO**



PARA CONSEGUIR EL ÉXITO LAS PIEZAS SON CLAVE



Material
hidráulico

Repuestos motor



Rodajes

Material de
desgaste



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



LIEBHERR



TALLERES ANGEL ROIG

CTRA. NII, KM 448 - 25181 SOSES (LLEIDA) - TEL. 973 797 155
angelroig@talleresangelroig.com
www.talleresanangelroig.com

TAKEUCHI

