

LA REVISTA DECANA
DE OBRA PÚBLICA

potencia

Revista profesional de maquinaria, obras públicas e infraestructuras

www.potenciahoy.es

Asociaciones

► **Nace Eleva, alianza de las asociaciones especializadas en elevación**

Actualidad

► **Acciona inaugura la autovía sobre el fiordo de Roskilde**



Ha abierto al tráfico la autovía que atraviesa el fiordo de Roskilde, en Dinamarca. La inauguración oficial estuvo presidida por la princesa heredera del país, Mary Elizabeth Donaldson.

Mercado

► **Observatorio Industrial de la Construcción**

Foros

► **Conexpo Latin America 2019 cierra sus puertas**

Protagonistas

► **Juan José Potti, presidente de Asefma**

► **Juan Vicente Llopis, director general de Geancar**

Eventos

► **Doosan celebra sus Quarry Days 2019**

► **Semana de la Construcción de Allison**



GEANCAR MAQUINARIA

*Servicio
y futuro.*

JCB

FENDT



MASSEY FERGUSON

VALTRA

GEANCAR.ES

**GEANCAR
VALENCIA**

Tel.: +34 961 668 464
valencia@geancar.es

**GEANCAR
MURCIA**

Tel.: +34 968 88 67 68
murcia@geancar.es

**GEANCAR
CATALUNYA**

Tel.: +34 93 779 96 49
catalogna@geancar.es

**GEANCAR
BALEARES**

Tel.: +34 971 69 40 35
baleares@geancar.es

Tenemos
la Pieza que
Necesitas



Teléfono de contacto

902 118 000

www.blumaq.com

**REPUESTOS ALTERNATIVOS PARA MAQUINARIA
DE OBRAS PÚBLICAS CATERPILLAR®, KOMATSU®,
CUMMINS®, VOLVO® Y CASE®**

NUESTRO TRABAJO ES SINÓNIMO DE GARANTÍA

En Blumaq estamos comprometidos con el trabajo bien hecho. Cuidamos el desarrollo del producto, su fabricación y almacenaje, garantizando así un perfecto funcionamiento en su máquina.

Contamos con más de 90.000 referencias a su disposición en cualquiera de nuestras 28 delegaciones en Europa, Asia, América y África.

Síguenos en:



Delegaciones en España: Alicante | Almería | Asturias | Barcelona | Galicia | Madrid | Mérida | Ponferrada | Sevilla | Tenerife | Zaragoza
Filiales en el mundo: Chile | United States | France | Portugal | Turkey | China | Russia | Italy | Romania | South Africa | Zambia | Peru

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

El cambio climático es cosa de todos



Este número de la revista Potencia incluye una extensa entrevista con Juan José Potti, presidente de la Asociación Española de Fabricantes de Mezclas Asfálticas (Asefma) en la que aborda diversas cuestiones sobre el estado de su sector. Uno de los titulares más llamativos que nos deja la entrevista es que la actividad de las empresas fabricantes de mezclas asfálticas “no ha recuperado el nivel mínimo para poder decir que han superado la crisis”.

Sorprende esta declaración porque cuando algunos empiezan a poner fecha a la próxima recesión, olvidamos que la salida de la crisis que comenzó en 2009 no ha sido igual para todos y que en casos como este que nos ocupa, aún resulta osado decir que ya ha sido superada.

El sector de las carreteras y de las mezclas asfálticas carga con la losa de depender casi exclusivamente de la inversión pública; por todos es conocido el impacto durísimo que han tenido los recortes sobre la obra pública, una de las grandes damnificadas del cumplimiento de los objetivos de déficit en la última década.

En el caso de la producción de asfalto, los últimos datos de mercado, relativos al año 2018, indican que aunque esta creció un 5,6% respecto al ejercicio precedente, esta se situó 15 puntos por debajo de las previsiones de la patronal. De hecho, según explica el presidente de Asefma, las necesidades de nuestras carreteras requieren una producción del doble de la actual.

El déficit de inversión tiene un impacto inmediato en falta de conservación y pérdida de valor patrimonial de nuestras infraestructuras. También sobre las empresas del sector, que ven mermados sus ingresos y muchas se han visto abocadas a cesar su actividad. Pero como leemos en la mencionada entrevista, se pierden además oportunidades de innovar y desarrollarnos cuestiones de plena actualidad en la agenda política y social como es el de la lucha contra el cambio climático. Teniendo en cuenta que el sector transporte representa el 25% de las emisiones de gases de efecto invernadero, y que el modo por carretera supone el 95% de estas, el margen de actuación es enorme.

Desde la asociación han elaborado estudios que afirman que un pavimento en mal estado penaliza el consumo por encima del 10%, lo que da una media de 3,5 toneladas de CO₂ más al año por vehículo. En un tiempo en el que se avecinan esfuerzos por parte de todos para luchar contra el calentamiento global, debemos exigir a la Administración que también asuma su parte de trabajo.

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



4. Editorial

8. Actualidad

- 8. La buena marcha del sector se ralentiza, según el Observatorio Industrial de la Construcción
- 10. Nace Eleva, la alianza de las asociaciones especializadas en elevación

16. Foros

- 16. Smopyc 2020 ya roza sus objetivos
- 18. Conexpo Latin America 2019 cierra sus puertas con gran éxito de asistencia
- 22. Nace Primigea, la Confederación Española de las Industrias de las Materias Primas Minerales
- 24. Más de 200 personas asisten a la I Convención de AECE

26. Protagonistas

- 26. Entrevista con Juan José Potti, presidente de Asefma
- 32. Juan Vicente Llopis, director general de Geancar

38. Eventos

- 38. Doosan celebra sus Quarry Days 2019 con una gran demostración de maquinaria
- 42. Semana de la Construcción de Allison Transmission

52. Empresas

- 52. Barrop: barredoras para obra pública "made in Spain"
- 54. Nace RentOPS la plataforma online para el alquiler y contratación de maquinaria
- 53. Noticias de empresas

60. Novedades

- 60. Cydima presenta la nueva gama de manipuladoras telescópicas Serie III Agri de JCB

62. Agenda de eventos y congresos

66. 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,
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, Patricia Gil

DEPARTAMENTO DE PRODUCCIÓN

Katherine Jácome, Jaime Dodero

SUSCRIPCIONES Y DISTRIBUCIÓN

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

SISTEMAS

Joaquín Moll

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.

A TOOL FOR EVER JOB



Este es nuestro trabajo: Proyectar y construir las herramientas hidráulicas ideales para cada tipo de aplicación, ponerlas a disposición de los usuarios en cualquier parte del mundo y por último, asegurar su eficacia constante en el tiempo. Sea cual sea el trabajo que deba afrontar, tenga por seguro que ya estamos trabajando en ello.



 **INDECO**
A TOOL FOR EVERY JOB

La buena marcha del sector se ralentiza, según el Observatorio Industrial de la Construcción



El Observatorio Industrial de la Construcción hace balance del sector en los nueve primeros meses del año recogiendo sus principales indicadores en una completa infografía. Aunque la mayoría de los datos son positivos si se toman como referencia las cifras registradas un año antes, hay que hablar de una ralentización del crecimiento si se comparan los datos de esta nueva radiografía sectorial con la del trimestre anterior.

La afiliación a la Seguridad Social en el sector creció un 4,1% en septiembre con respecto al mismo período de 2018 y alcanzó los 1.253.489 afiliados. Además, el número de parados se situó en el segundo trimestre del año en 134.700 personas, un 9,4% menos que hace un año.

Respecto al número de contratos, los datos del Barómetro del Observatorio procedentes del Boletín del Mercado de Trabajo del Servicio

Público de Empleo Estatal (SEPE) indican que en el segundo trimestre del año, se firmaron 319.274 nuevos contratos, un 7,4% menos que hace un año. Por sección de actividad, destaca el descenso en las contrataciones en «Ingeniería civil», con un 22,9% menos, alcanzando únicamente los 12.166 contratos. También bajan los contratos en «Actividades de Construcción Especializada», un 6,8% menos, con 161.597 contratos, y en «Construcción de edificios», un 6,5% menos, con 145.511 contratos registrados.

Por otro lado, atendiendo al número de empresas inscritas en la Seguridad Social, el pasado mes de agosto se registraron 128.500 entidades, con una variación interanual del 2,9%. Las cifras extraídas del Ministerio de Trabajo, Migraciones y Seguridad Social muestran que las grandes empresas, con un 13,2%, son las que experimentaron mayor crecimiento.

La licitación pública aumenta un 41,3% hasta julio

Uno de los indicadores que más ha crecido en los siete primeros meses del año es la licitación de obra pública. De enero a julio, se licitaron obras por un importe de 12.027 millones de euros, lo que supone un 41,3% más que en el mismo periodo del año anterior.

Además, los visados de obra se situaron en 87.893 unidades en el acumulado de enero a julio, lo que supone un aumento del 16,9% en comparación con el mismo periodo del año anterior. Por tipo de obra, los visados de obra nueva aumentaron un 10,4% (68.544 unidades), los de ampliación un 11,1% (1.457), mientras que los de reforma lo hicieron un 14,2% (17.892).

Asimismo, el Observatorio Industrial de la Construcción recoge también que el número de hipotecas firmadas sobre viviendas hasta julio ascendió a 225.725, un 9,8% más que en 2018, según el INE. ●

Acciona inaugura la autovía sobre el fiordo de Roskilde, en Dinamarca

Acciona, junto con sus socios Besix y Rizanni de Eccher, ha abierto al tráfico la autovía que atraviesa el fiordo de Roskilde, en Dinamarca. La inauguración oficial, organizada por la Dirección General de Carreteras del Ministerio de Transportes de Dinamarca, estuvo presidida por la princesa heredera del país, Mary Elizabeth Donaldson. En su honor, se ha rebautizado el puente como “Puente de la Princesa Heredera Mary”.

Durante el acto, la Dirección de Carreteras de Dinamarca (DRD) resaltó la importante labor llevada a cabo por el consorcio: “RBAI JV ha demostrado su gran profesionalidad desde el proceso de licitación, y durante todo el período de construcción. La colaboración de todas las partes implicadas en el proyecto durante estos años ha sido ejemplar. Quisiera agradecer a los representantes de las tres compañías que integran el consorcio RBAI JV por su contribución para lograr un resultado tan satisfactorio de este proyecto que reportará importantísimos beneficios a la sociedad danesa”

Las obras de construcción del este puente, que está ubicado en una de las regiones más emblemáticas de Dinamarca y que constituye el primer puente segmentado del país construido desde 1970-, se han llevado a cabo en 34 meses, tres meses antes de lo previsto.

El proyecto, de 133 millones de euros, adjudicado en octubre del 2016 a Acciona y sus dos socios, Besix y Rizanni de Eccher, ha consistido en el diseño y construcción de una autovía de peaje de 8,2 km, de cuatro carriles (dos por cada sentido) en la que destaca un puente de hormigón de 1,36 km de longitud sobre el fiordo de Roskilde, entre las localidades danesas de Marbaekvej y Torslev Hage.

Este puente, – con 15 vanos entre pilas de 83 metros y 2 vanos de 57 metros-, ha sido construido mediante la técnica de voladizos sucesivos prefabricados, instalados mediante viga de lanzamiento. La cimentación está formada por 52 pilotes de hasta 50 metros de largo y 2 metros de diámetro. Para su construcción se han utilizado un total de 492 elementos prefabricados

mediante el sistema de segmentos conjugados con un peso de alrededor de 100 toneladas, prefabricadas en Polonia por Mostostal (subsidiaria de Acciona), y transportado por mar hasta Dinamarca.

Además de este puente sobre el fiordo de Roskilde, la autovía cuenta con once estructuras más pequeñas como puentes, pasos de fauna o ciclovía, además de un kilómetro de muro de contención y una barrera acústica de tres kilómetros.

Trabajadores de más de 20 nacionalidades diferentes han trabajado en este proyecto, que se ha convertido en el primer contrato de Acciona en Dinamarca.

Los requisitos sociales y medioambientales han sido una de las máximas prioridades dentro del proyecto tanto para Acciona y sus socios como para el cliente, ya que la autovía atraviesa varias áreas de distinta protección, entre las que se encuentra una zona incluida en la Red Natura 2000 de la Unión Europea, por ser refugio de algunas de las especies más valiosas y amenazadas de Europa. ●



Nace Eleva, la alianza de las asociaciones especializadas en elevación



Jorge Cuartero, gerente de Anmopyc; David Cagigas Gavira, presidente de Anapat; José Manuel García Suárez, presidente de Anagrual; y Luis Manuel Sancha Bech, presidente de AECE.

El pasado 19 de septiembre, en Madrid, tuvo lugar la firma del documento mediante el cual, se constituye la alianza Eleva, un acuerdo estratégico entre las asociaciones empresariales Anagrual, Anmopyc, Anapat y AECE. El objetivo es aprovechar las sinergias y la consecución de los intereses comunes, especialmente en su relación con las instituciones.

El documento de constitución de la alianza Eleva fue suscrito por José Manuel García Suárez, presidente de Anagrual; Jorge Cuartero con poderes de Jorge Perramón Ferrán, presidente de Anmopyc; David Cagigas Gavira, presidente de Anapat; y Luis Manuel Sancha Bech, presidente de AECE.

Eleva nace de los principios de confianza, respeto mutuo y del re-

conocimiento de la actuación profesional de cada uno de los miembros fundadores en defensa de sus respectivos asociados. La alianza pretende ser un instrumento de intermediación con las administraciones al aglutinar a la mayor parte del sector de la elevación.

Los objetivos fundamentales de Eleva son los de explorar diferentes sinergias que puedan obtenerse mediante el trabajo conjunto; la representación, defensa y promoción de los intereses económicos, sociales y profesionales comunes; la resolución de problemas comunes y de interés para las partes; la organización y promoción de actividades y servicios comunes de interés para las partes; potenciar la comunicación de las partes; fomentar el respeto mutuo del ámbito profesional de cada una de las asociaciones miembros; y ejercer la mediación como forma de resolución de conflictos, entre las asociaciones miembros o los socios de estas. ●

Aldesa se adjudica la variante de Sabiñánigo por 71 millones de euros

El Ministerio de Fomento ha adjudicado a Aldesa, en UTE con Rover Infraestructuras, el contrato para la ejecución de las obras del tramo Sabiñánigo Este-Sabiñánigo Oeste, por un valor de 70,92 millones de euros con IVA. El plazo de ejecución de esta variante de la provincia de Huesca, correspondiente a la Autovía

Mudéjar (A-23), se ha estimado en cuarenta meses.

El trazado tiene una longitud de 8,6 km e incluye tres enlaces (Sabiñánigo Este, conexión con la N-260 hacia Biescas y Sabiñánigo Oeste), cinco pasos superiores y seis inferiores y siete viaductos, entre los cuales cabe destacar el que se ejecutará mediante auto-

cimbra y voladizos sucesivos compensados sobre los ríos Gállego y Aurín, con 936 metros de longitud.

Con esta adjudicación se pretende liberar la carretera N-330 del tráfico de largo recorrido y completar el itinerario que conforman la autovía A-23 junto con las autovías A-21 Pamplona-Jaca y A-22 Huesca-Lleida. ●

Representantes de la industria cementera europea y española se reúnen con el rey Felipe VI

Felipe VI ha recibido en el Palacio de la Zarzuela a una delegación de la Asociación Europea de Fabricantes de Cemento (Cembureau) y de la Agrupación de fabricantes de cemento de España (Oficemen), compuesta por los presidentes de ambas entidades, Raoul de Parisot y Víctor García Brosa, respectivamente; y los consejeros delegados y otros directivos de las empresas cementeras.

El presidente de Oficemen, Víctor García Brosa, ha comenzado su intervención trasladando a Su Majestad, en nombre de los nueve grupos cementeros que forman parte de Oficemen, el agradecimiento por su interés en la industria española del cemento; así como el principal reto al que se enfrenta el sector en la actualidad: la lucha contra el cambio climático.

Durante su discurso, García Brosa ha querido remarcar también el importante papel que ha representado históricamente el cemento en la industrialización de nuestro país y en el surgir de los núcleos urbanos; así como en su contribución al bienestar y en la calidad de vida de los ciudadanos.

En la misma línea, el presidente de Cembureau, Raoul de Parisot, ha querido destacar a S.M. el Rey Felipe VI, los esfuerzos que está realizando la industria cementera para reducir sus emisiones de CO₂ a lo largo de toda la cadena de valor del cemento y del hormigón, su principal producto derivado. En este sentido, de Parisot ha destacado que “el hormigón es el material de construcción fundamental para un futuro más sostenible gracias a su

durabilidad, bajo mantenimiento, inercia térmica, reciclabilidad y, sobre todo, su potencial para reabsorber CO₂, que puede llegar a convertir nuestras ciudades en sumideros de carbono”.

Durante la audiencia, que ha transcurrido de manera distendida, han estado presentes también los miembros de la junta directiva de Oficemen, Ignacio Gómez, de Cementos Balboa; Salvador Fernández Capo, de Cementos Molins; Julio Peláez, de Cementos Tudela Veguín; José Manuel Cascajero, de Cemex España; Alan Svaiter de Votorantim Cimentos; Jesús Ortiz, de HeidelbergCement Hispania; y Pedro Carranza de Cementos Portland Valderrivas; acompañados todos ellos por el director general de la patronal cementera, Aniceto Zaragoza. ●



© Casa de S.M. el Rey

Santiago de Compostela acoge la 30ª Semana de la Carretera



Cuestiones de actualidad que han entrado de lleno en el debate político y ciudadano forman parte del programa técnico de la nueva edición de la Semana de la Carretera, que se celebrará en Santiago de Compostela del 29 al 31 de octubre. Se abordarán seis retos prioritarios para reinventar las infraestructuras viarias en un con-

greso que se celebra de forma paralela a la feria Expoviaria 2019 e Innovacarretera.

Entre estos temas se encuentran el pago por uso o la reversión al Estado de las autopistas de peaje una vez concluidos sus plazos de concesión. Asuntos ambos con implicaciones políticas, pero esencialmente con consecuencias económicas. Como también las tiene la necesidad de la conservación viaria y las fórmulas para su financiación, siempre pendiente de una solución a largo plazo, estable y duradera.

En el ámbito de la tecnología, se debatirán la necesidad de implementar equipamiento inteligente para las carreteras, la mejora de la gestión de datos o la conveniencia de poner en juego de manera efectiva la

Compra Pública de Innovación como herramienta aceleradora de nuevos servicios y productos.

Con este planteamiento, la Asociación Española de la Carretera (AEC), en su condición de entidad organizadora, y la Xunta de Galicia, como promotora, con la colaboración de la Asociación de Empresas de Conservación y Explotación de Infraestructuras (ACEX), la Asociación Técnica de Carreteras (ATC) y la Plataforma Tecnológica Española de la Carretera (PTC), han articulado el programa técnico de esta 30ª Semana de la Carretera. Para desarrollarlo, actúa como ponente general del encuentro Ethel Vázquez, Conselleira de Infraestructuras y Movilidad de la Xunta de Galicia. ●

Acex presenta los resultados de la campaña “En la carretera no estás solo” al INSST

La Asociación de Empresas de Conservación y Explotación de Infraestructuras, Acex, ha presentado al Grupo de Trabajo Construcción de la Comisión Nacional de Seguridad y Salud en el Trabajo del Instituto Nacional de Seguridad y Salud en el Trabajo, la campaña “En la carretera no estás solo”, lanzada a principios de año por la Asociación y que ha contado con el apoyo de la Dirección General de Tráfico y la Dirección General de Carreteras del Ministerio de Fomento.

El presidente de Acex, Luis Fernández Gorostiza, explicó al Grupo de Trabajo de Construcción de la Comisión los resultados de la campaña en estos meses de recorrido, en los cuales ha sumado apoyos

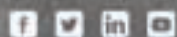
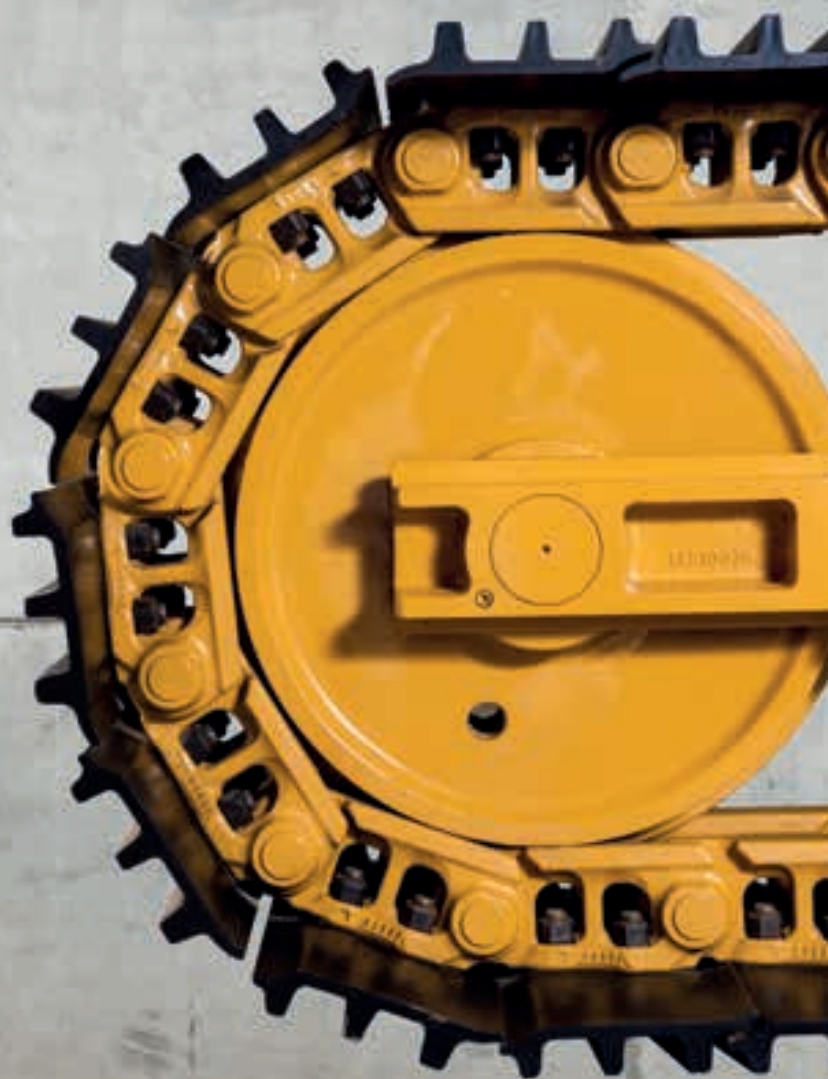
instituciones y empresariales en las diferentes comunidades autónomas, como la Guardia Civil, asociaciones de autoescuelas o la Fundación Cepssa, entre otros. Fernández Gorostiza hizo un llamamiento a los miembros del grupo de trabajo, entre los que se encuentran la Unión General de Trabajadores (UGT), Comisiones Obreras (CCOO) o la Confederación Nacional de la Construcción (CNC), para unirse a la campaña “En la carretera no estás solo”.

El objetivo de la iniciativa es sensibilizar a los conductores de la posible presencia de trabajadores en las vías para que extremen la prudencia y la atención y reducir así el número de accidentes que se producen en estas circunstancias. De acuerdo

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



cohidrex



Pol. Ind. Las Capellanías
C/ Alpagateros, 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

Alvac y la UCAM crean la cátedra Jesús Valdecantos para la seguridad vial

Alvac, empresa asociada a la Asociación de Empresas de Conservación y Explotación de Infraestructuras Acex, ha firmado un convenio de colaboración con la Universidad Católica de Murcia para la creación de la cátedra 'Jesús Valdecantos para la seguridad vial', que becará a los mejores estudiantes del Grado en Ingeniería Civil y del Máster en Ingeniería de Caminos de la universidad para formarlos en seguridad vial y mantenimiento de carreteras.

Josefina García, rectora de UCAM, y Quica Álvarez, administradora de Alvac, fueron las encargadas de firmar el convenio que dará paso a la cátedra, cuyo inicio se prevé para 2020. Tal como recordaba el vicedecano de Ingeniería Civil de UCAM, Pedro de los Santos Jiménez Meseguer, "al año fallecen alrededor de 300 personas por una mala conservación de las carreteras, es



Quica Álvarez, administradora de Alvac, y Josefina García, rectora de UCAM.

por eso que debemos darle mucha importancia al cuidado de estas, con Alvac vamos a tener la posibilidad de investigar en temas como la viabilidad invernal para aminorar los riesgos que pueda tener el usuario".

Alvac se encuentra en una continua búsqueda de la mejora de

la eficacia y eficiencia en la conservación de carreteras. Para la empresa, "esta iniciativa es una oportunidad para abrir líneas de investigación en innovación y seguridad vial", manifestaba el director regional de Murcia de la empresa, Luis Blanco. ●

Más de 5.500 normas UNE impulsan la seguridad y legalidad en la construcción

Más de 5.500 normas UNE están relacionadas con el sector de la construcción, lo que representa el 17 % del conjunto del catálogo de estándares de la Asociación Española de Normalización, UNE. Así lo ha anunciado el organismo español de normalización con motivo de la campaña de comunicación Pasos firmes, que tiene como objetivo subrayar las ventajas de las normas técnicas para los sectores económicos, empresas y consumidores.

El sector de la construcción es uno de los más familiarizados con los beneficios de las normas técnicas. Estas impulsan la legalidad, seguridad y calidad de los procesos, sistemas, servicios y productos vinculados a la construcción. De esta cifra, más de 2.000 normas UNE aparecen citadas en la legislación sobre construcción, facilitando a las Administraciones el despliegue de las políticas públicas y la elaboración de pliegos, y a las empresas el cumplimiento

de los requisitos legales. De hecho, las normas tienen el reconocimiento de las Administraciones y del mercado como medio para demostrar el cumplimiento de las obligaciones legales.

Un ejemplo ilustrativo son las normas armonizadas elaboradas bajo el Reglamento Europeo de Productos de la Construcción y desarrolladas en virtud de mandatos emitidos por la Comisión Europea al Comité Europeo de Normalización (CEN). ●



RIWAL

Ven y compra los mejores equipos de ocasión!

Además de alquilar, Riwal puede ser tu proveedor de Plataformas Aéreas y/o manipuladores de ocasión. ¿Porqué? Riwal esta constantemente ampliando y renovando su flota y por ello tiene una gran cantidad y variedad de maquinaria procedente directamente de su flota de alquiler. Maquinaria de gran calidad adquirida a los mejores fabricantes, que ha sido mantenida siguiendo y excediendo las especificaciones técnicas de dichos fabricantes. ¡Tenemos mas de 1000 maquinas de ocasión disponibles para la venta! Todas las maquinas se encuentran en perfecto funcionamiento y listas para alquilar, directas de nuestra flota y con el historial de mantenimiento disponible. Toda maquina de ocasión vendida se entrega con certificado de verificación de organismo de control autorizado (OCA).



Toucan 10E

Fabricante: JLG

Año: 2007

Precio: € 9.500,00



GS3268DC

Fabricante: Genie

Año: 2006

Precio: € 6.000,00



GS2646

Fabricante: Genie

Año: 2004

Precio: € 3.500,00



S85

Fabricante: Genie

Año: 2005

Precio: € 25.000,00



800AJ

Fabricante: JLG

Año: 2006

Precio: € 30.000,00



Z4222/IC

Fabricante: JLG

Año: 2006

Precio: € 11.000,00



H16TPX

Fabricante: Haulotte

Año: 2004

Precio: € 8.000,00



2030ES

Fabricante: JLG

Año: 2006

Precio: € 4.500,00



1350SJP

Fabricante: JLG

Año: 2008

Precio: € 65.000,00



T800

Fabricante: JLG

Año: 2007

Precio: € 8.500,00



2646ES

Fabricante: JLG

Año: 2006

Precio: € 4.500,00



4393RT

Fabricante: JLG

Año: 2006

Precio: € 12.900,00



E450AJ

Fabricante: JLG

Año: 2006

Precio: € 12.500,00



1250AJP

Fabricante: JLG

Año: 2007

Precio: € 62.500,00

Todas estas máquinas y mas se encuentran en **Cheste (VALENCIA)** .

Mas información en:

Teléfono: 667 586 147

Email: ventas@riwal.com

www.riwal.com/sales

Above all. Riwal



Luis Fueyo, director de Smopyc 2020.

Las 248 empresas confirmadas han reservado casi 41.000 m2 de suelo.

Smopyc 2020 ya roza sus objetivos

El Salón Internacional de Maquinaria de Obras Públicas, Construcción y Minería (SMOPYC) ve cada vez más cerca los 50.000 m2 de superficie expositiva que se marcó como objetivo para la edición de 2020. A falta de seis meses para la cita, que tendrá lugar en Feria de Zaragoza del 1 al 4 de abril, ya han confirmado su presencia 248 empresas que han reservado 40.740 m2, muy cerca del objetivo que se había marcado de 50.000 m2.

A 8 de octubre, fecha en la que SMOPYC organizó en Madrid un desayuno de trabajo que tuvo un notable éxito de convocatoria, ya se han superado con creces los 35.000 m2 de la edición de 2017 y aún quedan muchas empresas por concretar la dimensión de sus stands aunque tienen pagada la preinscripción para 2020, así como un listado de marcas importantes que han mostrado su interés en participar, según anunció el equipo del certamen.

Luis Fueyo, director del salón, presentó las cifras y, a pesar de la incertidumbre en la política nacional y los efectos que tendrá sobre nuestro mercado las numerosas marejadas económicas internacionales como el 'brexit' o la guerra comercial entre

Estados Unidos y China, se atrevió a fijar en 45.000 m2 el mínimo para SMOPYC 2020, lo que se reflejará en pabellones casi completos del 3 al 9, cuya capacidad es de 60.000 m2, además de un área exterior de más de 6.600 m2 y la confirmación de las zonas de demostraciones en las plazas del recinto.

De las 248 empresas que tienen confirmada su participación, repiten 176 de la edición anterior y de los 72 nuevos nada menos que 43 debutan en SMOPYC, una señal inequívoca de que el mercado vuelve a colocar este certamen como cita ineludible para dar a conocer sus fabricados y/o representados en el mercado nacional. Porque si en algo insistió Fueyo en su presentación fue en el carácter 'ibéri-

co' de la feria, de hecho en esta edición se dará especial protagonismo a Portugal como país preferente para las misiones comerciales, debido a que un gran número de expositores son distribuidores para toda la Península Ibérica. También se mantendrá el foco en el mercado del sur de Francia y en Latinoamérica, por contra quedan aparcadas las acciones con el norte de África cuyas empresas prefieren acudir al mercado francés.

En cualquier caso, Fueyo destacó que de los expositores de 2017, el 82% eran importadores o distribuidores de maquinaria, que reservaron el 81% de los metros cuadrados, lo que quiere decir que "un 80% de las empresas expositoras quiere una buena feria nacional", así que los esfuerzos de Feria

de Zaragoza se van a centrar en atraer a esos compradores nacionales de zonas como Galicia, Extremadura o Andalucía a los que tradicionalmente les cuesta más esfuerzo acudir a Zaragoza por las dificultades en la comunicación. Se da por hecho que, en relación con el aumento de la superficie expositiva, aumentará la cifra de visitantes que en 2017 se cerró en 55.317, aunque en este punto el director Comercial de SMOPYC solicitó encarecidamente que los expositores se involucren en la convocatoria, “debe ser una labor conjunta con la feria, trabajar juntos para ser activos en la llamada a los asistentes”.

Cena de gala

Para la edición de 2020, el director Comercial de SMOPYC anunció que se repetirán las acciones específicas para los jefes de compra de las grandes constructoras españolas, ampliando su estancia en feria algún día más, así como la instauración de un

día dedicado al alquilador, segmento que en el mercado actual está protagonizando un porcentaje muy elevado de las compras de maquinaria, implementos y repuestos, tres de los cuatro pilares del certamen junto a los equipos para áridos y hormigón.

La gran novedad será una cena de gala prevista para la noche del jueves 2 de abril en el Palacio de Congresos de Zaragoza, donde se pretende convocar a oferta y demanda en un acto que se aprovechará para entregar los premios de SMOPYC, tanto en la categoría de novedades técnicas de los expositores como los Torres Quevedo para nuevas ideas de maquinaria dirigido a estudiantes de grado superior de Formación Profesional.

También se repetirá la exposición de los proyectos más reconocidos de las grandes constructoras españolas por el mundo, con la colaboración de SEOPAN, y la feria se desliga de la organización de jornadas técnicas



cas para que el visitante circule libremente por los pabellones, aunque cederá sus renovadas instalaciones para que las empresas puedan realizar su propios eventos durante la celebración del certamen.

Entre las novedades que encontrará el visitante a nivel estético será el hall de recepción, inversión que se ha ampliado a la reparación en cubiertas y entradas, en señalética, alumbrado y conectividad, también en la restauración con una nueva brasería, así como múltiples llamadas publicitarias ya que Feria de Zaragoza ofrece a partir de ahora todo su recinto para la explotación de la publicidad exterior. ●

SEHICO, S.L.
THE BEHICO, S.L.
DISTRIBUIDOR, REPARACIÓN E IMPORTACIÓN
DE ELEMENTOS OLEO-HIDRÁULICOS
REPUESTOS / BOMBAS / MOTORES

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



BOMBAS H1



BOMBA SERIE 90



MOTOR H1



MOTOR SERIE 90



BOMBAS
SERIE 45



BOMBA / MOTOR
SERIE 25



JOYSTICK/PEDAL/MICROCONTROL



PLUS 1



DISTRIBUIDORES PVG



ORBITROL DIRECCIÓN



TUROLLA
last demand bearing



BOMBAS ENGRANAJES ALUMINIO



BOMBAS ENGRANAJES HIERRO FUNDIDO

Danfoss
Power Solutions
Premium
Partner

Rexroth
Bosch Group

Service Partner

Repair Center



BOMBA A4VG



MOTOR A6VM



ELECTROVÁLVULAS 4WE



BOMBA A10VD



MOTOR MCR



BOMBA/MOTOR A2F

TALLER / BANCOS DE PRUEBAS



CENTRAL MADRID

Pta. Ind. El Algodón - C/Barra de Exelma, 4
28250 Arganda del Rey (Madrid)
Tel. +34 916 119 340 - Fax. +34 916 119 104
www.boschrexroth.com - central@boschrexroth.com

DELEGACIÓN ZARAGOZA

C/ Orense 11-13 Local 1eq
50007 Zaragoza
Tel. +34 976 188 891 - Fax. +34 976 188 891
zaragoza@boschrexroth.com

Conexpo Latin America 2019 cierra sus puertas con gran éxito de asistencia



Conexpo Latin America 2019 celebrada entre el 2 al 5 de octubre en Santiago concluyó con el éxito de un evento de alta calidad que cosechó elogios y apoyo positivo de los asistentes y expositores.

Además de exhibiciones y un área de demostración con lo último en equipos, productos, tecnologías y servicios relacionados con la construcción para la región, Conexpo Latin America 2019 presentó oportunidades de aprendizaje co-ubicadas con prestigiosas organizaciones de la industria.

“Agradecemos a todos los participantes en la feria por su apoyo; logramos nuestro objetivo de ofrecer un evento de alta calidad con un valor real para los expositores y los asistentes. Estamos comprometidos a proporcionar una plataforma que conecte a com-

pradores y vendedores y soluciones de negocios para ayudarlos a tener éxito mientras la economía regional continúa mejorando”, dijo Fred Vieira, director de Exposiciones Latinoamericanas de Conexpo y director Exposiciones y Eventos Internacionales de AEM.

Más de 20.000 participantes de docenas de países asistieron al evento. Los asistentes tuvieron acceso a los más de 600 expositores de Conexpo Latin America 2019, Expo Edifica (con Expo Hormigón), y a 45.000 metros cuadrados de atracciones. Conexpo Latinoamérica 2019 contó con pabellones expositivos internacionales de Norteamérica, China, Alemania e Irlanda del Norte.

Oportunidades educativas

Organizaciones líderes de la industria llevaron a cabo sesiones de formación

en Conexpo América Latina 2019, incluyendo la Federación Internacional de Carreteras (IRF), la Comisión Nacional para la Certificación de Operadores de Grúas (NCCCO), la Federación Internacional de Acceso Motorizado (IPAF) y la prestigiosa firma consultora Pezco Economics.

“Estos eventos educativos y de aprendizaje compartidos aportaron un valor adicional a la feria, y agradecemos enormemente su participación para compartir sus conocimientos y experiencia con los asistentes y expositores”, dijo Vieira.

El Congreso Regional de la IRF sobre Pavimentos de Asfalto, que se celebró en el mismo lugar, estuvo dirigido a profesionales del sector público y privado y se centró en las necesidades regionales para ayudar a los asistentes a construir redes de carre-

teras y autopistas de alta calidad que satisfagan la demanda prevista.

NCCCO participó en el área de demostración de equipos de la feria con actividades interactivas de grúas y aparejos para mejorar la seguridad de las grúas, e IPAF promovió un uso más seguro de las plataformas elevadoras móviles con actividades en su stand Conexpo Latin America 2019.

El Simposio Económico Latinoamericano Conexpo América Latina 2019 contó con la participación de economistas regionales expertos de Pezco Economics. Las sesiones ofrecieron un panorama macroeconómico de las economías seleccionadas y una mirada más cercana a las industrias de la construcción y la infraestructura en los mercados de habla hispana, con la oportunidad de interactuar entre los presentadores y los expositores con los asistentes.

Compromiso con la región

La Asociación de Fabricantes de Equipos (AEM), propietaria de Conexpo Latin America 2019, continúa la sociedad cooperativa con la Cámara Chilena de la Construcción para el mejoramiento de la industria de la construcción y la infraestructura en América Latina.

“América Latina es una importante región de negocios para muchos miembros de AEM y para nuestros expositores, y AEM ha trabajado en cooperación durante muchos años con la Cámara Chilena de la Construcción. Valoramos esta relación y esperamos muchos más años de cooperación para continuar avanzando en el crecimiento y la prosperidad de la industria”, dijo el Presidente de AEM, Dennis Slater.

Conexpo Latin America es la feria de construcción e infraestructura más prestigiosa de América Latina. La feria ofrece una experiencia de calidad Conexpo en la que todos los actores de la industria pueden reunirse convenientemente y compartir las mejores prácticas y tendencias tecnológicas más recientes.

En línea con otros eventos importantes de la industria, Conexpo Latinoamérica pasa a un ciclo de tres años con la feria 2019●



PREMIOS POTENCIA

2019

PARTICIPA

Nuevas categorías y oportunidades

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

PATROCINADOR PREMIOS MAQUINARIA

SMOPYC
2020

 **FERIA
ZARAGOZA**

COLABORA

 **industrystock.es**

PATROCINADORES ORO PREMIOS DE OBRAS Y PROYECTOS

CASE
CONSTRUCTION

SANDVIK

OBRAS URBANAS

TÚNELES

PATROCINADORES PLATA PREMIOS DE OBRAS Y PROYECTOS

 **MAQUINTER**

rb **RITCHIE BROS.**
Auctioneers

IRON
PLANET



NO PUEDES FALTAR

¿Te lo vas a perder?

COLABORADORES



www.grupotpi.es



www.potenciahoy.es



Nace Primigea, la Confederación Española de las Industrias de las Materias Primas Minerales

La Confederación Española de Industrias Extractivas de Rocas y Minerales Industriales – Cominroc y la Confederación Nacional de Empresarios de la Minería y de la Metalurgia- Confedem han formalizado la constitución de la Confederación Española de las Industrias de las Materias Primas Minerales – Primigea.

Javier Targhetta Roza, consejero delegado de Atlantic Copper ha sido elegido como primer presidente de la Confederación. Estará acompañado por Rafael González Gil-García, director de Desarrollo Minero de Tolsa, en calidad de vicepresidente; Vicente Gutiérrez Peinador, director general de Confedem como secretario general; y por César Luaces Frades, secretario general técnico de Cominroc, con las funciones de director general.

Esta nueva Confederación ejercerá la representación de todos los

sectores de las industrias de las materias primas minerales: Arcillas, Áridos, Arenas Silíceas, Cales, Cementos, Magnesitas, Metalurgia, Mineralurgia, Minerales Energéticos, Minerales Industriales, Minerales Metálicos, Pizarras, Roca Ornamental y Yesos, ante instituciones, entidades públicas, privadas y administraciones, tanto en el ámbito nacional como internacional.

Entre sus objetivos se encuentran, la defensa y promoción de los intereses de sus miembros en relación con los campos de la extracción, producción, distribución y promoción de los recursos naturales explotados; en el tratamiento y elaboración para obtener materias primas minerales útiles para la sociedad; el reciclado y la reutilización de sus residuos; la rehabilitación de explotaciones; y el desarrollo tecnológico de la industria, con el apoyo

de los fabricantes y suministradores la maquinaria, energía, servicios y equipamiento para las empresas.

Una industria a la vanguardia de la sostenibilidad

Primigea nace para promover el acceso de los sectores industrial, energético, de la construcción y obras públicas en España a las materias primas minerales necesarias para sus respectivas actividades. Tal acceso incluye, tanto la exploración y explotación de recursos minerales en España, como el desarrollo de proyectos de Economía Circular, como, asimismo, la contribución al libre comercio internacional de manera que, aquellas materias primas que no puedan ser obtenidas en España ni por explotación minera ni por reciclado, sí lo puedan ser por la vía comercial importándolas de otras zonas del mundo. Esta es también una prioridad de



Vicente Gutiérrez Peinador secretario general de la Confederación, Javier Targhetta, presidente, Rafael González Gil-García, vicepresidente, y César Luaces, director general de Primigea.

la Unión Europea en sus agendas de actuación de los últimos años.

En este sentido, Primigea impulsará proyectos relacionados con el desarrollo sostenible del sector, mediante la mejora técnica y la aplicación de buenas prácticas en calidad de producción y de producto, medio ambiente, seguridad y salud en el trabajo.

En ese contexto, la nueva Confederación trabajará para seguir profundizando en una Industria de las Materias Primas Minerales Sostenibles, moderna, avanzada medioambientalmente, que permita ponerse a la cabeza de la lucha contra el cambio climático y de la descarbonización de la economía, servir de palanca para la transición justa, colocarla a la vanguardia de la rehabilitación de las explotaciones y de la gestión de la biodiversidad y coadyuvar a la consecución de los objetivos de la economía circular reforzando, así, las acciones en las estas industrias llevan décadas progresando.

Todo ello, de forma congruente con las políticas de la UE y, en particular, con la Iniciativa de materias primas para hacer frente a las necesidades de los ciudadanos a corto, medio y largo plazo, impulsando las empresas 4.0, eficientes, sostenibles y con criterios avanzados de gobernanza, para mantener la actividad industrial y la cohesión territorial en la España vacía, mejorando el acceso a los re-

ursos para reducir, asimismo, la dependencia de materias primas minerales, especialmente los procedentes de zonas de conflicto o producidos, en terceros países sin respeto a los derechos humanos, el medio ambiente y la seguridad y salud.

Riqueza y empleo

Estas industrias juegan un papel clave como proveedores de sectores tan importantes como la : metalurgia y siderurgia, la industria transformadora como automóviles, electrónica, industria química, generación, transporte y almacenamiento de energía, cemento, cales, yesos, cerámica, hormigón, mortero, ladrillos, vidrio, rocas ornamentales, áridos, fertilizantes y otros materiales para la construcción, para la alimentación y para el medio ambiente. En este sentido, el Dictamen del Comité Económico y Social Euro-

peo sobre “La minería no energética en Europa” (2009/C 27/19) dice que el 70 % de la industria europea depende directa o indirectamente de las actividades de la industria de Materias Primas Minerales.

En conjunto, las cerca de 2.500 empresas de estas industrias y sus cerca de 3.000 explotaciones mineras generan 221.500 puestos de trabajo directos, según los datos de la Estadística Minera de España y del INE y cerca de 600.000 si incluimos los indirectos y los inducidos.

Esta industria abastece, entre otros, el sector de la construcción, con 1.281.400 trabajadores registrados y los sectores de energía eléctrica (en particular la renovable), productos metálicos, hierro, acero, ferroaleaciones, industria química, etc., cuyo valor de producción es superior a los 50.000 M€, y emplea a otros 583.500 trabajadores, cuya competitividad y capacidad de generar riqueza y de contribuir al equilibrio de la balanza comercial depende del suministro de materias primas desde yacimientos nacionales.

La industria de materias primas minerales es un sector estratégico, absolutamente imprescindible para el desarrollo de la actividad económica de España, poniendo en valor más de 120 tipos diferentes de rocas y minerales.

De lo anterior, resulta evidente que España requiere de una adecuada política de materias primas para poder converger con el objetivo de la UE de que el 20% del PIB proceda de la industria. ●



Foros

I Convención de AECE



Más de 200 personas asisten a la I Convención de AECE

La Asociación de Empresas de Carretillas Elevadoras, AECE, ha celebrado su I Convención en Madrid en el Hotel Elba Madrid Alcalá. La Convención se ha celebrado con gran éxito de participación superando todas las previsiones de asistencia de la organización. Más de 200 empresarios acreditados además de medios de comunicación e instituciones afines han podido disfrutar de dos jornadas de trabajo y networking. Aparte de las oportunidades de negocio entre los socios, los asistentes han podido conocer de primera mano las propuestas de los 14 patrocinadores que han apoyado la I Convención.

La jornada del día 25, comenzó con cóctel de bienvenida para entablar las primeras relaciones entre los participantes antes de la celebración de la Asamblea General. AECE cuenta en la actualidad con 85 miembros de pleno derecho que representan 30.000 unidades de parque de alquiler de carretillas elevadoras a nivel nacional, así como 31 socios colaboradores. La Asamblea General se celebró con más del 90% del quorum de socios presentes lo que supone un hito sin precedentes en AECE y demuestra el gran interés e ilusión

de los socios con el nuevo proyecto. Como gran novedad AECE, aprobó en su Asamblea General la implantación entre sus socios del Manual del Operador, un compendio de instrucciones de seguridad y uso seguro de las carretillas elevadoras. AECE pretende situarse en la vanguardia respecto de la prevención apostando por un uso adecuado y conforme a las normas de seguridad de las carretillas elevadoras. AECE quiso además presentar en público Eleva, una alianza estratégica entre las asociaciones Anmopyc, Anagrual, Anapat y AECE destinada a la búsqueda de sinergias y a la cooperación basada en el respeto mutuo para la consecución de los intereses comunes, siendo de gran utilidad para la relación con las diferentes administraciones.

Después de un tiempo para las relaciones comerciales libres que fue aprovechado para abrir nuevas líneas de negocio y reforzar las existentes los invitados disfrutaron de una cena de gala. AECE quiso otorgar una visión humana, solidaria y comprometida a su I Convención donando parte de los fondos reservados para la Convención, a la ONG Holystic Pro Africa para la construcción de una cancha de

baloncesto para niños desfavorecidos en Etiopía, uno de los proyectos de la ONG. El misionero Ángel Olaran tuvo la oportunidad de exponer en la cena sus experiencias como misionero y la gran aportación de Holystic Pro África para los niños de Wukro, Etiopía.

La mesa redonda final, moderada por el Secretario General de AECE, abordó la “Problemática Laboral y control horario”, contó con la participación de los expertos, Luis Méndez, director de Asuntos Laborales de CEIM y Francisco Moreno, abogado de EMLB asociados. La Convención fue clausurada por el Presidente de AECE con la entrega del Premio Anual de AECE. Luis Manuel de Sancha se mostró agradecido a todos los asistentes por la participación y a la Junta Directiva por un año intenso de trabajo que ha culminado con la consolidación de AECE como asociación nacional de referencia en el sector de las carretillas elevadoras. El premio anual de AECE y en agradecimiento por el apoyo durante todo este periodo de puesta en marcha del proyecto, fue para Antonio Casado, Secretario General de Anapat. Un merecido reconocimiento por su profesional y leal colaboración con AECE en la mejora del sector de las carretillas elevadoras. ●



HBR - I22 D3H

Manipulación de varillaje doble
254 mm Ø x 3000 mm.
177 mm Ø x 3000 mm.



Kalidad **P**roducción **S**eguridad

Los manipuladores **KLEMM HBR**, le permiten cumplir con la normativa de seguridad con las siguientes ventajas:

- + Mayor longitud de varillaje.
- + Mayor producción.
- + Mayor seguridad.
- + Mayor comodidad.

**KMMB****KLEMM**
Bohrtechnik

Un equipo de profesionales le estamos esperando

Pol. Ind. Sur c/ Oro, 56-58 - 28770 Colmenar Viejo - Madrid - España

Tlf.: + 34 918 455 661 - informacion@kmmb.es - www.kmmb.es

www.klemm-bohrtechnik.de

Protagonistas

Juan Jose Potti, presidente de Asefma

“El sector no ha recuperado el nivel mínimo para decir que ha superado la crisis”



A pesar de que la economía en general y el sector de la construcción en particular dejaron atrás los años de crisis, no todos lo han hecho de la misma manera. En lo que se refiere a la construcción, aquellos sectores más ligados a la inversión pública son los que más padecieron los estragos de la crisis, así como siguen siendo los que más lejos siguen estando de sus niveles normales de actividades. El de la carretera, representado por la Asociación Española de Fabricantes de Mezclas Asfálticas (Asefma) es uno de ellos. En esta entrevista, Juan José Potti, presidente de la Asociación, nos habla sobre el estado actual del sector, así como de los grandes retos que afronta en cuestiones como el medio ambiente o la digitalización.

Texto: Lucas Manuel Varas Vilachán

¿Cómo está siendo el 2019 para el sector?

Digamos que no está siendo malo. Y cuando digo que no está siendo malo me refiero a que el primer semestre pensábamos todos que a

priori iba a ser bueno, con las elecciones autonómicas y generales. Siempre que hay elecciones hay una actividad extra producto de ese intento de todos los responsables políticos de hacer ver que se pre-

ocupan del ciudadano. Habría que preguntarse si solo hay que hacerlo en periodos electorales.

Hemos terminado el año 2018 con una actividad muy baja. Sí, superior al año anterior, pero muy baja,

con 16 millones de toneladas. Y este primer semestre ha sido bueno, consecuencia de todo esto que estamos diciendo, pero nuestra previsión es que este año vamos a acabar con un crecimiento del 10%. Todo lo que sea crecer es bueno, pero si se confirman esas previsiones acabaremos con 17,5 millones de toneladas, que sigue siendo un nivel muy bajo. Seguimos muy lejos de los niveles normales de actividad, y además de cómo creemos que debe ser la actividad: programada y constante en el tiempo.

Esos 16 millones de toneladas de mezclas bituminosas en 2018 supusieron además un severo ajuste sobre las previsiones de crecimiento previas. ¿A qué se debió este hecho?

La gente ha entendido los argumentos. Desde hace diez años Asefma entendió que debíamos iniciar un cambio en la forma en la que hacemos llegar nuestro mensaje, e iniciamos una estrategia a cinco niveles; uno de ellos es la argumentación técnica, hacer entender que la red de carreteras de España debía tener una planificación programada, estable en el tiempo y no discrecional, una conservación preventiva frente a una curativa. Y eso además podía permitir un ahorro de recursos importante. Aquel mensaje creo que ha calado.

La realidad es que lo que no hemos conseguido que eso se plasme en datos reales. Deberíamos estar exactamente en el doble de la actividad que tenemos en este momento. Estamos en unas cifras de producción de la mitad, y ello acumulando tres años de crecimiento, por lo que imagina dónde estábamos: en el mayor descenso de actividad que se ha producido en términos absolutos y relativos de toda la Unión Europea.

¿Cuál debería ser vuestro nivel de actividad?

Cuando se habla de cualquier actividad, uno se intenta comparar con su entorno. Si queremos hablar de



conservación de infraestructuras, lo primero que debemos saber es cuál es nuestra red de carreteras y su longitud. España es el segundo país de mayor superficie y con mayor longitud de carreteras de la Unión Europea, por detrás de Francia. Tenemos mayor superficie y mayor longitud de carreteras que países como Alemania, Italia, Inglaterra, etc. Lo que no tiene lógica es que esos países tengan más fabricación de mezcla bituminosa durante estos últimos años cuando tienen una red de carreteras más pequeña. Claramente estamos dedicando menos inversión de la necesaria.

Otro dato que lo corrobora es que a pesar de tener la segunda mayor red de carreteras de toda la Unión Europea, somos el séptimo fabricante. Eso no tiene ningún sentido, estamos muy por debajo de la posición que deberíamos tener a nivel europeo.

¿Es esta situación consecuencia solo de la crisis?

Muchos sectores dicen que ya han terminado la crisis. Nosotros no hemos recuperado el nivel mínimo para poder decir esas palabras: la crisis sigue en el sector. Hablar de que en 2019 tenemos niveles de actividad

de la mitad de lo necesario, quiere decir que nosotros no hemos salido de la crisis.

¿Hasta qué punto está ligada esta situación a la dependencia de la inversión pública?

Es clave. Ha habido muchos sectores que se han recuperado que han tenido momentos de crecimiento importantes, como el de la automoción. Fue un objetivo y se generaron una serie de iniciativas, como los planes PIVE, para estimular el sector. Yo entiendo que además hay que hacerlo así. Sin embargo echo en falta modelos así aplicados a carreteras. O algún

“Las emisiones de CO2 a la atmósfera de un mismo vehículo circulando por una carretera en mal estado es un 10% mayor que si lo hace por una carretera con un firme en buenas condiciones”

tipo de iniciativa vinculada a la importancia que tiene la falta de conservación no solo en lo evidente, el confort y la seguridad, sino a su impacto en el consumo de combustible y en las emisiones de CO₂. La falta de conservación en nuestras carreteras está penalizando muy gravemente nuestro consumo de combustible y nuestras emisiones. Es tan importante que, bajo nuestro punto de vista, debería ser uno de los objetivos de la Oficina Española de Cambio Climático.

¿En cuánto se estima este incremento en el consumo por el mal estado de los firmes?

Invito a todo el mundo que lea esta entrevista a que repase el calendario de Asefma de este año. Además de lo típico, que es recordar la fecha en la que vivimos, intentamos añadir algún mensaje que pueda ser de interés. Y precisamente el del calendario del 2019 es “¿Qué nos ahorra una buena conservación de los firmes de carreteras?”. En enero decíamos que con un firme en buen estado, el consumo de combustible de un turismo medio, 6,5 litros a los 100 km y 20.000 km al año,

sería 1.300 litros. Si las carreteras no están en un estado correcto, el consumo se eleva hasta los 1.469 litros. Es decir, por mala conservación estamos penalizando el consumo un 13%. Son 140 litros que ya suponen un dinero para el bolsillo.

Ese es un ángulo del problema. En términos de emisiones, ese mismo vehículo que ha rodado durante 20.000 kilómetros, ha emitido 3.185 kilos de CO₂ en unas carreteras en buen estado. En mal estado hablamos de entre 3.500 y 3.600 kilos de CO₂, un incremento de más del 10% en emisiones por vehículo. Invito a que multipliquemos estas cifras por el tráfico y seamos conscientes de la magnitud del problema. No es un problema de un coche, es un problema de millones de toneladas emitidas.

En el informe que preparamos conjuntamente con EAPA, que es la asociación europea de asfalto y pavimento, la Asociación Europea de Pavimentos de Hormigón (EUPAVE), y FEHRL, el Foro de Laboratorios Europeos de Investigación Nacional de Carreteras, las conclusiones fueron que podemos ahorrar más de 28 millones de toneladas de CO₂ manteniendo las carreteras adecuadamente.

“Hay un universo apasionante de desafíos y desarrollos en los que la carretera y el pavimento pueden ser actores de ese cambio”

Con la hoja de ruta que los distintos Gobiernos y la Unión Europea tienen respecto a las emisiones, ¿por qué esto no se tiene en cuenta?

El transporte por carreteras pertenece al grupo de lo conocido como las “emisiones difusas”, que no son asignables a una industria concreta. Cuando yo soy fabricante de cualquier cosa puedo saber lo que entra y lo que sale, haciendo un ciclo completo con lo que entra y lo que sale. En el transporte son vehículos que circulan. Sabemos cuánto combustible se consume en España, qué tipo de combustible, cuál es el parque automovilístico... Todos esos datos se conocen. Lo que ocurre es que más del 20% de todas las emisiones que se producen en Europa están directamente vinculadas al transporte por carretera. Eso son muchos millones de toneladas de CO₂. Lo que estamos diciendo es que hay que entender el problema en términos globales y no en cuánto consume cada vehículo.

Entre el crecimiento de las ciudades, la mayor sensibilidad ambiental y los compromisos adquiridos a nivel internacional, la gente empieza a ser consciente de la magnitud de un problema que hay que atajar. Y de ahí nuestra permanente reclamación en que deberíamos iniciar acciones que minimicen las emisiones del transporte por carretera. Y volvemos al punto de partida: es evidente que un vehículo cuando circula por una carretera con una buena regularidad superficial y una textura adecuada, consume menos combustible. En un volumen de tráfico tan importante como el que hay en nuestras carre-



terás hablamos de cifras enormes que deberían hacer entender que la conservación de carreteras, además de confort y seguridad, es también impacto ambiental.

¿A cuánto asciende el déficit en conservación en nuestras carreteras?

Cada dos años la Asociación Española de la Carretera elabora un informe en el que pone de manifiesto esas cifras. En el último hablábamos ya de más de 7.000 millones de euros de déficit acumulado. Si estimamos que deberíamos tener algo más de 1.000 millones de euros cada año para poder tener programar una correcta conservación de carreteras y llevamos una década por debajo de la mitad de la actividad normal que deberíamos tener, nos sale una cifra similar.

El déficit acumulado es enorme, e incluso podía ser algo mayor. El traba-



O BIEN VD. ES FLEXIBLE

O LO ES SU DUMPER DUAL VIEW!



wackerneuson.com/dualview



**WACKER
NEUSON**
all it takes!

“Tenemos mayor superficie y mayor longitud de carreteras que países como Alemania, Italia o Inglaterra. Lo que no tiene lógica es que esos países tengan más fabricación de mezcla bituminosa durante estos últimos años cuando tienen una red de carreteras más pequeña.”

jo que realiza la AEC es un trabajo de observación visual, y se limita a poner de manifiesto cómo se deteriora una infraestructura en términos de deformación, fisuras, baches, etc. Pero esto es lo que se ve. Yo mucho me temo que los daños estructurales hacen que esta cifra sea incluso mayor. En cualquier caso, estamos en cifras de tal envergadura que merecería la pena considerar acciones concretas, considerando también la urgencia del impacto ambiental. Objetivamente, tenemos un problema muy serio.

¿Sois optimistas desde la asociación en que esta situación cambie, más teniendo en cuenta la situación de provisionalidad del Gobierno?

Aunque yo soy una persona optimista por naturaleza, no podemos serlo cuando las cifras obstinadamente nos hacen ver que estamos donde estamos. Y no podemos ser optimistas cuando el déficit acumulado es enorme. Dicho esto, sí podemos empezar a serlo cuando los mensajes que nosotros lanzamos ya los escuchamos por parte de los responsables de la administración de carreteras. Cuando tu mensaje lo defiende

alguien que es responsable entiendes que al menos los principios los compartimos. Y sí soy optimista en la medida en que no tengo que discutir el concepto, pero es evidente que hay un problema que es ver de dónde salen esos fondos para reconducir la situación.

Desde hace tres años tenemos un crecimiento suave, pequeños respecto a lo que sería necesario, pero tampoco querríamos un plan de choque que disparase la actividad de repente; un plan de choque siempre genera tensiones de otro tipo. Nosotros repetimos el mensaje: hacen falta actuaciones programadas y estables en el tiempo. Y nos parecería lógico que hubiese un crecimiento de la actividad de entre el 20% y el 30% sostenido durante diez años.

¿Por qué no tenemos un pacto de estado que defina estas prioridades?

A mí me es indiferente el partido político que responsable de las administraciones de carreteras. En España de hecho todo el arco parlamentario está representado en ellas, ya sea a nivel estatal, autonómico o local. No

se trata un tema de sesgo político. Desde la Asociación tratamos de hacer ver la importancia de la carretera. Ante una situación en la que la tentación sea dejar pasar esta situación en el tiempo, posiblemente no hayamos sabido hacer llegar nuestro mensaje estos años atrás de la manera que creemos que hay que hacerlo llegar. Eso sí ha cambiado, y por eso soy optimista, pero también debemos hacer un esfuerzo y que todos los partidos políticos mantengan una coherencia sobre este tema.

¿Qué importancia tienen las carreteras desde un punto de vista social?

Nuestro mundo, tal y como lo conocemos, no sería el mismo sin las carreteras. Estamos en un momento singular en cuanto a la movilidad. Delante de nuestros ojos están sucediendo cosas que antes eran ficción, como el vehículo autónomo. Ya no solo utilitarios, también hay máquinas que funcionan sin operario. Esto está aquí al lado. Como lo está el vehículo eléctrico o el vehículo conectado. Podemos seguir viendo a las carreteras simplemente como



un soporte para las infraestructuras o, como de hecho está ocurriendo, como un elemento activo en este cambio disruptivo que está sucediendo en la automoción.

Debemos empezar a ver el pavimento como un elemento capaz de capturar NOx, elementos contaminantes. Como un soporte que en buen estado de conservación permite minimizar el impacto ambiental del transporte. Como una plataforma que puede alimentar vehículos con carga inductiva... Hay un universo apasionante de desafíos y desarrollos en los que la carretera y el pavimento pueden ser actores de ese cambio.

¿Cuáles son los grandes cambios que le esperan al sector?

En este mundo que describo, no solo en las carreteras, se está produciendo una gran transformación digital.

En el sector de la construcción, a pesar de que vamos más retrasados en transformación digital, sí se ha producido un fenómeno en el que desde Asefma estamos siendo impulsores y que hemos dado en llamar Asfalto 4.0. Se refiere a la transformación digital de nuestra actividad, y se traduce en tres áreas. Una tiene que ver con la transformación de las organizaciones, con herramientas digitales de gestión. Un segundo sector, donde ya hemos dado pasos, y es en tu propio desarrollo de la actividad profesional. En nuestro caso, nuestra actividad es fabricar mezcla bituminosa, transportarla, extenderla y compactarla. Ya hay herramientas que permiten hacer un seguimiento en tiempo real de todo ese proceso y controlar todos los parámetros y todas las situaciones críticas para que el trabajo se haga en óptimas condiciones.

Y la tercera pata de la transformación digital hace referencia a la "cus-

“Debemos hacer entender que la conservación de carreteras, además de confort y seguridad, es también impacto ambiental”

tomar experience”, la experiencia del cliente. Desde Asefma tenemos que dar un paso más y entender que, aunque nos debamos a nuestro cliente, que es la administración de carreteras, el usuario final es el conductor.

Deberíamos hacer labor didáctica, tanto las empresas que trabajamos en el sector como la Administración, para hacer entender al usuario la importancia que tiene la carretera y su conservación en multitud de aspectos. ●





LA EXPERIENCIA LA MEJOR CALIDAD



Cuchara zanjas



Enganche rápido



Cuchara 4 x 1



Cucharon estándar



Cuchara talud



Cuchara limpieza



Bivalva



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

Protagonistas

Juan Vicente Llopis

“Geancar siempre ha querido ser un referente dentro de JCB y de nuestro mercado”



Juan Vicente Llopis, director general de Geancar

Constituida en 1993 y habiendo celebrado su 25 Aniversario, Geancar Maquinaria, S.A. se ha convertido en uno de los referentes en el sector de la distribución de la maquinaria pesada en nuestro país.

En la actualidad, Geancar es distribuidor exclusivo de JCB para la Comunidad Valenciana, Murcia, Baleares, Cataluña, Andorra y Almería, siendo con esta prestigiosa marca durante los últimos años, líder del mercado por unidades.

El 19 de diciembre de 2013 fue nombrada Concesionario Oficial en las provincias de Valencia, Castellón y sur de Tarragona para los tractores agrícolas de las reconocidas marcas Fendt, Massey Ferguson y Valtra, todas ellas pertenecientes al grupo Agco Iberia, S.A. Estas marcas han permitido a Geancar ofrecer una gama que cubre el 90% de la demanda del mercado en la Comunidad Valenciana, en la que

se ubica su sede central, así como Murcia, Baleares y Cataluña, donde dispone de bases propias en San Ginés (Murcia), Santa Ponsa (Baleares) y Castellbisbal (Barcelona).

Geancar cuenta con talleres equipados con sistemas informatizados y automatizados de última generación y optimizados para acoger de manera simultánea diversas operaciones de reparación o mantenimiento. Además, cuenta con unidades móviles dotadas del equipo necesario para las intervenciones en campo.

Todas las delegaciones cuentan con servicio de post-venta y recambios. La gestión informatizada en sus almacenes de recambios permite un con-

trol total de stock, repartidos en casi 8.100 líneas de existencia, lo que supone una disponibilidad del 90%, ofreciendo recambios originales.

Después de casi tres décadas de existencia, Geancar puede presumir de haberse consolidado como uno de los distribuidores referencia de JCB en el planeta. ¿Cuál es el secreto para una relación tan fructífera y de tanto éxito?

Básicamente nuestras relaciones con JCB siempre han sido fáciles. Existe gran coincidencia en la idea de cómo debe ser la distribución y ambos tenemos al cliente en el centro de nuestra actividad.



De hecho, en 2002 fueron nombrados por JCB como mejor distribuidor mundial. ¿Cómo se alcanza una distinción de esta dimensión?

La verdad es que estamos muy orgullosos de ese galardón, que nos acreditó dentro del mundo JCB, y que conseguimos siendo fieles a nuestra filosofía empresarial, un 90% de disponibilidad real en recambios, un servicio de asistencia técnica de calidad, crecimiento en cuota de mercado, fidelidad a la marca e inversión en el negocio. Creo que esos fueron los pilares para que nos dieran dicha distinción.

Hace escasas fechas recibieron la visita de George Bamford, nieto del fundador de la compañía británica y actual miembro del consejo de administración de JCB. ¿Qué impresiones se llevó?

A juzgar por sus comentarios y su sonrisa, creo que se llevó la impresión de que la representación de JCB en nuestra zona está en buenas manos.

¿Qué evolución ha tenido Geancar en estos 26 años de existencia?

La empresa se fundó en 1993, y en principio nuestra zona de distribución era la Comunidad Valenciana, Murcia y las Islas Baleares. En 2012 iniciamos la distribución de JCB en Cataluña y Andorra y en 2013 empezamos con la distribución de tractores de la mano de la empresa Agco, comercializando sus marcas Fendt, Massey Ferguson y Valtra para las provincias de Valencia, Castellón y sur de Tarragona.

¿Cuál es su sello de identidad, filosofía y valores para conseguir mantenerse en la cúspide del mercado durante su larga trayectoria?

Desde el principio Geancar tenía claro que no quería ser una empresa más en la distribución de maquinaria, queríamos ser un referente dentro de JCB y de nuestro mercado. Ese ADN se lo debemos a nuestro presidente, Antoni Genis, quien nos inculcó con su ejemplo que se

puede crecer haciendo las cosas bien, y lo que es más importante, con una ética profesional intachable, y con un respeto personal a los compañeros y clientes que he visto en muy pocas personas.

Su cartera de clientes abarca diferentes sectores como son el de obra pública y construcción, alquiladores, reciclaje y sector agrícola ¿Cómo están funcionando las diferentes familias de producto?

Ahora mismo están funcionando todas bien, aunque por el crecimiento económico se está vendiendo más en los sectores de construcción, alquiladores y reciclaje.

¿Cuáles son ahora mismo más significativas para su firma o se están potenciando más?

El cliente de más volumen ahora mismo es el alquilador de maquinaria sin conductor, y el que se está potenciando más es el del reciclaje.



Centrados en el mercado de maquinaria de obra pública, usted está viviendo en primera persona los cambios de hábitos por parte del comprador. ¿En qué punto sitúa ahora la importancia de la retrocargadora en relación a otros equipos como las minis?

Cuando empezamos en la actividad las retrocargadoras eran más del 40% del mercado. Ahora mis-

“El cliente de más volumen ahora mismo es el alquilador de maquinaria sin conductor, y el que se está potenciando más es el del reciclaje”

mo ese puesto lo ostentan las miniexcavadoras. Evidentemente los hábitos del cliente han cambiado, aunque las retrocargadoras siempre serán un valor seguro para los clientes de maquinaria.

¿Sigue siendo la mixta JCB el producto estrella de Geancar?

Sí, a fecha de hoy aún lo sigue siendo por la altísima cuota de mercado de más del 50% que tenemos, pero en números absolutos,



la venta de telescópicas y minicavadoras han crecido mucho más acompañando el crecimiento del mercado.

¿Podría darnos un porcentaje histórico aproximado de los segmentos de maquinaria JCB a los que corresponden las casi 5.700 unidades que han vendido desde su fundación?

Aproximadamente un 50% serían retrocargadoras, un 20% telescópicas, un 14% minis, y un 16% restante entre palas y excavadoras.

¿Por dónde cree que irá la evolución de los equipos y sobre todo del uso de los mismos por el comprador a corto y medio plazo?

La evolución de los equipos va muy marcada por la eficiencia energética y la ecología, con una bajada brutal de emisiones contaminantes



MOLDES PARA BLOQUES DE HORMIGÓN PRODÚCELOS. MÓNTALOS. CÁMBIALOS.

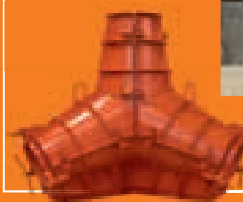


**MOLDES PARA
BLOQUES DE HORMIGÓN**
180 x 60 x 60 € 1.275,-



BARRERA
€ 1.650,-

TETRAPODS
tasas de € 2.325,-



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



ACCESORIOS DE TRANSPORTE: ACOPLE 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



de los motores diésel. Respecto al uso de los productos, el alquiler sin conductor es la forma que más ha crecido en los últimos años, y ya supone el 50% del mercado.

Si hay dos valores que distinguen a Geancar uno es el SAT y otro la formación. Respecto al SAT, por el que se mostró especialmente interesado George Bamford durante su visita, ¿cómo han adaptado su empresa y concesionarios para adaptarlos a las nuevas tecnologías?

Básicamente con inversión en personal de servicio, equipos informáticos y de diagnóstico, y formación, tanto de producto como en el manejo de equipos. Esto dicho así parece muy fácil, pero es de las cosas más difíciles del negocio en la actualidad.

Y en la formación, su centro de instrucción continua es todo un referente. ¿Qué le hace tan especial?

En la actualidad disponemos de dos aulas con capacidad para 40 personas equipadas con las últimas tecnologías, aunque realmente lo que marca la diferencia es el personal altamente cualificado que imparte los cursos técnicos a todo el personal de SAT de nuestra zona de acción.

¿Cuáles considera que son los cambios que habrá que introducir en la formación en el futuro inmediato?

El JCB Uptime Centre es un nuevo reto para aprovechar al máximo las ventajas del livelink a los clientes, que viene de serie con la mayoría de máquinas JCB. Unido al lanzamiento de nuevas máquinas eléctricas y el servicio Post Venta remoto a las máquinas, serán los retos de la formación en el futuro inmediato.

¿Cómo han cerrado el primer semestre del año?

El primer semestre lo hemos cerrado con un crecimiento del 15% respecto al año anterior.

¿Está afectando a la compañía los diferentes acontecimientos del mercado y de la política nacional e internacional, sobre todo con el Brexit al ser el principal distribuidor de JCB en España?

El Brexit es una circunstancia especial que realmente afecta a toda la ciudadanía europea, y a la que Geancar y JCB no son inmunes, y aunque, lógicamente requería una adaptación, no es nuestro principal problema de incertidumbre para con el futuro próximo. Nos preocupa más la ines-

“Nuestras relaciones con JCB siempre han sido fáciles, existe gran coincidencia en la idea de cómo debe ser la distribución y ambos tenemos al cliente en el centro de nuestra actividad”

tabilidad política que deriva en falta de presupuestos para obras públicas y pérdida de confianza para los compradores, y una economía ralentizada. Esas sí son las principales incertidumbres para final de año y futuros.

En 2012, en el momento más crítico del sector, asumieron el reto de hacerse cargo de la distribución de JCB en Cataluña y Andorra. ¿Cómo recuerda la aventura emprendida en aquel momento tan complicado?

Para nosotros fue una gran oportunidad, ya que necesitábamos crecer en un mercado en caída libre, y aunque supuso un esfuerzo económico, fue una inversión a largo plazo que va en



línea con la filosofía de empresa. En este momento Catalunya es un pilar en la venta de JCB en Geancar, que año tras año sigue en crecimiento.

¿Qué balance haría del segmento del alquiler en estos momentos? ¿Y del mercado de la obra pública y construcción al que se dirige nuestra publicación POTENCIA?

El sector del alquiler está en claro crecimiento desde el final de la crisis, la gente ha optado en parte por el modelo de alquiler en lugar del de la propiedad. Al mercado de construcción y obra pública, les diría que son unos grandes luchadores incomprensidos, a los que se les exige una profesionalidad y calidad en los trabajos realizados, pero que se les abandona a su suerte cuando desaparecen las licitaciones y no hay trabajo que realizar. Es muy difícil para la pequeña y mediana empresa invertir y trabajar en un entorno tan volátil. ●

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

Eventos

Doosan Quarry Days 2019

Doosan celebra sus Quarry Days 2019 con una gran demostración de maquinaria

El evento anual de Doosan Quarry Days ha acogido la visita de clientes de toda Europa que, durante tres días, han querido probar de primera mano las últimas novedades de la amplia gama de productos Doosan presentadas en la cantera de Belice, muy próxima a Praga, en la República Checa.



Texto: Nuria López Contreras

El evento anual de Doosan Quarry Days ha acogido la visita de clientes de toda Europa que, durante tres días, han querido probar de primera mano las últimas novedades de la amplia gama de productos Doosan presentadas en la cantera de Belice, muy próxima a Praga, en la República Checa.

Alrededor de una espectacular puesta en escena, la compañía ha exhibido su extensa y novedosa gama de productos tales como las excavadoras de orugas Stage V7, el nuevo camión articulado DA30-7 de 30 toneladas (ADT), el nuevo manipulador DX250WMH-5

de 25 toneladas, así como las nuevas mini excavadoras DX27z, DX35z, DX63 Y DX85R-3 Stage V.

Para satisfacer la alta demanda de la mayor eficiencia que ofrecen los sistemas de guiado de las máquinas, entre otras de las particularidades que se han presentado se encuentran las novedades de Doosan Smart Solutions, ahora con nuevos kits Leica, Trimble y Xsite Ready para las excavadoras sobre orugas y sobre ruedas de Doosan de 14 a 30 toneladas. Asimismo, ofrece opciones instaladas en fábrica para la mayor flexibilidad que ofrecen los sistemas de rotor

basculante Engcon y SVAB/Steelwrist para la gama de excavadoras Doosan.

Con más de treinta máquinas expuestas, la cantera de Belice se ha convertido en un gran escaparate para los clientes de la compañía que han gozado de la libertad para poder ver y probar las últimas excavadoras, cargadoras sobre ruedas y ADT Doosan en condiciones de trabajo reales y siempre asesorados de los expertos de producto de Doosan.

Desde hace ya tiempo, los Quarry Days de Doosan se presentan como una oportunidad insólita para distribuidores y clientes que ven, durante tres días, las máquinas trabajar en un entorno de trabajo real, ayudando además a fortalecer las relaciones con los clientes.

En esta línea, Charlie Park, CEO de Doosan Infracore Europe, explicaba que "la compañía espera otro año exitoso en términos de crecimiento de las ventas y Quarry Days sin duda proporcionará una amplia oportunidad para que alrededor de 400 clientes completen sus transacciones comerciales probando nuestra creciente gama de productos y nuevas tecnologías". Atendiendo a las necesidades de sus clientes, Doosan ha diseñado el evento para proporcionarles la mejor experiencia posible, respaldado por el apoyo, la experiencia y el asesoramiento de demostradores, formadores y jefes de producto de Doosan.



Exhibición de las novedades Doosan

La primera excavadora de orugas de tamaño medio de la compañía y Fase V tiene nombre y apellidos. Se trata del nuevo modelo DX300LC-7 de 30 toneladas que cuenta con una combinación extraordinaria de altas prestaciones, características operativas, eficiencia de en el consumo de combustible, fiabilidad y durabilidad.

El nuevo modelo DX300LC-7 Fase V se ha basado en el éxito del diseño de la máquina de Fase IV anterior e

introduce importantes mejoras en lo que respecta a la comodidad del operador, la capacidad de control de la máquina, la productividad, el tiempo de actividad y la rentabilidad de la inversión. Asimismo, se ha dado un énfasis en un consumo bajo de combustible y mayor potencia, resistencia y versatilidad.

Para cumplir con las regulaciones de emisiones de motores de la Etapa V, la nueva excavadora DX300LC-7 está impulsada por un motor diésel Doosan DL08 de última generación que proporciona 202 kW de potencia a 1800 RPM.

Aunque ya destaca por espacio y ergonomía, la nueva cabina del modelo DX300LC-7 se ha mejorado aún más para garantizar una comodidad del operador y una facilidad de uso extraordinarias. Además de un nuevo asiento de alta calidad, la cabina mejorada ofrece más características de serie que otras máquinas del mercado, lo que garantiza una capacidad de control superior y alta precisión en todas las aplicaciones.

Además, el nuevo modelo DX300LC-7 incorpora de fábrica el avanzado sistema inalámbrico de control de flotas Doosan Connect, una solución de gestión de flotas basada en Internet que resulta de gran utilidad para supervisar el rendimiento y la seguridad de las máquinas, así como para fomentar el mantenimiento preventivo.

Continuando con las novedades presentadas por Doosan durante el evento, la cantera de Belice ha sido testigo del lanzamiento de los nuevos dumpers articulados DA30-7 y DA45-7 Stage V, los cuales sustituyen a los modelos anteriores DA30-5 y DA40-7, respectivamente.

El dumper DA30-7 está propulsado por el nuevo motor diésel DC09 de 9 litros Scania Stage V, que proporciona 276 kW (375 CV) de potencia. Por su parte, el modelo DA45-7 está equipado con el nuevo motor diésel Scania Stage V DC13 de 13 litros con una potencia de 368 kW (500 CV).

Doosan presenta las nuevas versiones de las miniexcavadoras DX62R-3 y DX63-3 de 6 toneladas y DX85R-3 de 8 toneladas que cumplen las normativas de emisiones de la Fase V.

El nuevo modelo DX85R-3 de Fase V y 8 toneladas con giro de voladizo reducido (RTS) cuenta con el motor diésel Yanmar 4TNV98C de inyección directa Common Rail, que proporciona una potencia de 44,3 kW a una velocidad nominal de 2100 rpm. Cumple los requisitos sobre emisiones de la Fase V gracias al empleo de tecnologías postratamiento de recirculación de gases de escape (EGR) y el filtro de partículas diésel (DPF).

Asimismo, las nuevas versiones Fase V DX62R-3 RTS y DX63-3 de 6 toneladas con giro de voladizo convencional están accionadas por el mismo motor diésel Yanmar 4TNV98C, que proporciona un aumento del 22 % de la potencia frente a los modelos de la generación anterior.



Las miniexcavadoras DX62R-3, DX63-3 y DX85R-3 están diseñadas para ofrecer el máximo rendimiento, versatilidad, comodidad para el operador, durabilidad, facilidad de mantenimiento y servicio en sus respectivas clases.

Al igual que el enorme aumento de la potencia del motor, otra de las características sobresalientes de las excavadoras de 6 toneladas es el rendimiento del circuito hidráulico, que alcanza un caudal máximo de 132 l/min. El circuito hidráulico incorpora un sistema de detección de carga que garantiza un gran rendimiento hidráulico y permite suaves y eficientes operaciones combinadas.

La miniexcavadora DX85R-3 ofrece una excelente eficiencia de combustible, ofreciendo valores que se encuentran entre los mejores de su clase. La fuerza de excavación de la cuchara logra un impresionante valor de 6,3 toneladas y esto se combina con una fuerza de

tracción de 6,6 toneladas, mientras que la velocidad de desplazamiento es de 2,7 km/h en primera velocidad y 4,7 km/h en segunda velocidad.

Mejorando su gama de miniexcavadoras, Doosan ha presentado los nuevos modelos de giro de voladizo cero (ZTS) DX27z de 2,7 toneladas y DX35z de 3,5 toneladas, ambos conformes con la normativa Fase V. Los nuevos modelos ofrecen la mejor combinación de excelente estabilidad, control suave y grandes fuerzas de excavación, complementado con un peso reducido que facilita su transporte.

Las nuevas minexcavadoras Doosan DX27z y DX35z incorporan muchas funciones vanguardistas y ofrecen niveles más elevados de calidad y resistencia. El mayor espacio para el operador y el interior de calidad superior ofrecen el máximo confort. También se ha mejorado la entrada y salida a la máquina gracias a las nuevas manillas ergonómicas 3D y a una puerta

“La digitalización de las industrias de construcción, canteras y minas es imparable”

más ancha. La nueva cabina presenta ventanillas de tamaño considerablemente mayor y pilares más estrechos para que la visibilidad en todas las direcciones sea la mejor del mercado.

Como con el resto de excavadoras Doosan, los modelos DX27z y DX35z ofrecen un fácil acceso que permite realizar el mantenimiento periódico.

“Powered by Innovation”, preparados para el futuro

Doosan no ha dejado pasar la ocasión para anunciar, bajo el lema “Powered by Innovation”, sus nuevos desarrollos de soluciones inteligentes para equipos de construcción, canteras y minas que dejan al descubierto los planes futuros de la compañía. Esto incluye la alianza estratégica con Palantir Technologies, un «unicornio» americano del *big data* (unicornio es el término con que se denomina a las *startup* con una valoración actual de más de 1000 millones de dólares USD). “La digitalización de las industrias de

construcción, canteras y minas es imparable. Nuestra intención es mantenernos a la vanguardia realizando fuertes inversiones en nueva tecnología para el desarrollo de nuestros productos; esto incluye invertir en soluciones para drones y control de máquinas automatizado. También nos hemos asociado con muchos proveedores de grandes soluciones como Trimble, Leica, Moba (Novatron) y ahora Palantir. Queremos que se nos conozca como la marca que más apuesta por la tecnología en nuestros mercados”, explicaba Park.

Se trata de la primera *startup* de este tipo que tiene lugar en Corea y forma parte de los esfuerzos de la empresa por ofrecer productos y servicios nuevos mediante el empleo de tecnologías de la información y de la comunicación (TIC) convergentes, como «*big data*» e internet de las cosas (Internet of Things, IOT).

Los programas de servicio de Doosan Smart Solutions maximizan la eficacia operativa mediante la creación de un entorno de red inteligente y como parte de esto, Doosan ha lanzado una nueva aplicación móvil para dispositivos Apple y Android para su exitoso sistema inalámbrico de gestión de activos y flotas Doosan Connect, que en la actualidad cubre más de 70.000 máquinas Doosan de todo el mundo. ●



anzeve
Queremos ayudarte

BROKK 500
+ **DARDA C20**

El innovador y compacto robot de demolición junto al cilindro quebrantador con mejor ratio peso/potencia del mercado.

Solución limpia y concisa.
Sin emitir ruidos, vibraciones ni polvo.

www.anzeve.com / 016 334 663

Allison Transmission celebra la Semana de la Construcción

Allison Transmission ha celebrado la Semana de la Construcción en el centro de demostraciones que tiene en la localidad húngara de Szentgotthárd. Siete días en los que fabricantes de maquinaria, clientes y prensa especializada han podido ponerse al volante de vehículos equipados con transmisiones del fabricante norteamericano y visitar el centro de producción ubicado junto a las instalaciones del Centro de Atención al Cliente



Texto: Lucas Manuel Varas Vilachán

Szentgotthárd es una pequeña localidad de Hungría, situada a orillas del río Rába y muy cercana a la frontera del país magiar con Austria y Eslovenia. Este enclave de tan difícil pronunciación es además desde 2012 el lugar de acogida del Centro de Atención al Cliente de Allison Transmission.

En este emplazamiento, el fabricante norteamericano de transmisiones automáticas para vehículos comerciales y autobuses ha celebrado la Semana de la Construcción, en la que fabricantes de maquinaria, jefes y propietarios de flotas y prensa especializada ha podido probar distintos vehículos y asistir a varias demostraciones.

Sergio Camolese, director de desarrollo de mercado en Europa de Allison Transmission, ha destacado que “organizamos este evento en nuestro centro de atención al cliente para que fabricantes, clientes y prensa especializada puedan vivir una experiencia total de conducción en condiciones exigentes. Pueden ponerse al volante de distintos vehículos de construcción con caja de cambios Allison y así poner a prueba su maniobrabilidad, aceleración, potencia y control. Sin duda, la experiencia total de conducción ha convencido a muchos asistentes anteriores de utilizar transmisiones Allison. La tecnología Allison es muy sofisticada y los resultados son eviden-



Sergio Camolese director de desarrollo de mercado en Europa de Allison Transmission.

tes. Todo aquel que usa una Allison siente y entiende las ventajas que atesora".

Una de las grandes atracciones de esta Semana de la Construcción fue la oportunidad de conocer al equipo que compite en el Rally Dakar de Gerard De Rooy y experimentar las sensaciones como copiloto en uno de los camiones Iveco que compiten en la prestigiosa prueba. De Rooy, ganador en dos ocasiones de la prestigiosa prueba, es hijo de Jan de Rooy también ganador de la prueba (en 1987). En la actualidad pilota un camión Iveco equipado con una transmisión Allison 4000 Series, vehículo con el que alcanzó la tercera posición en la edición de este 2019 de la carrera.

"Las transmisiones completamente automáticas tienen muchas e importantes ventajas –explica el piloto holandés-. Una de ellas es contar con potencia constante y no perder ni impulso ni tiempo al cambiar de marcha, por lo que se puede hacer un buen progreso sin que haya interrupciones. Otra de las ventajas es que el retardador mejora el frenado y protege el freno de pie, y la cabina tiene mucho menos ruido. No tienes que despegar las manos del volante ni hace falta preocuparse del cambio de marchas, así que puedes centrarte en la conducción. Es de gran ayuda".

Además del gran atractivo (y vértigo) que suponía ex-

perimentar en primera persona las sensaciones de un vehículo de rallies, los asistentes a esta Semana de la Construcción pudieron ponerse al volante de vehículos y camiones equipados con cajas automáticas Allison: Iveco Trakker 8X4, Astra HHD9, Renault K, Tatra Phoenix 10X10, Volvo FL 4X4, Dúmpier articulado Bell, Scania 6x4 y Mercedes Zetros 4X4. Como puede comprobarse en la relación de vehículos, su variedad permitió testar su capacidad de aceleración y a suavidad de las cajas de cambio en distintos terrenos, ya sea asfalto, tierra, barro o pronunciados desniveles.

Un poco de historia

Antes de que los asistentes se pusiesen a los mandos de los diferentes vehículos hubo tiempo para repasar un poco de historia. Allison fue fundada por James A. Allison en 1915 en Indianápolis, Estados Unidos, donde aún reside la sede de la compañía. De hecho, sus orígenes están íntimamente ligados a la carrera de las 500 millas de Indianápolis. En 1909, el propio James participó en la construcción del emblemático circuito; algunos de los ladrillos que formaban parte del trazado original pueden verse hoy en el centro de demostraciones de Szentgotthárd.

En 1915, Allison estableció su propio equipo de carreras, y de la mano de la carrera de Indianápolis fue creciendo en popularidad hasta que, en 1919 y tras el paréntesis que supuso la I Guerra Mundial, comenzó a especializarse en la ingeniería aeronáutica.

Uno de los hechos que marcaría la historia de Allison y que derivaría de manera definitiva en su especialización en transmisiones y sistemas de propulsión para vehículos comerciales y aplicaciones especiales fue su compra por parte de General Motors en 1929, situación que perduraría casi 80 años, hasta su venta en 2007.

Abasteciendo a Europa

Las actividades de la Semana de la Construcción celebrada por Allison se completaron con la visita al centro de producción que la compañía tiene operativa en Szentgotthárd desde el año 2011. Próximo al Centro de Atención al Cliente y al área de demostraciones, la



Equipo Petronas De Rooy Iveco, que quedó en tercer lugar en la última edición del Rally Dakar con su camión con transmisión Allison.





planta tiene una superficie de 13.200 m² y en ella se ensamblan las transmisiones de la serie 3000 y 4000, para camiones pesados, y las de la serie Torqmatic, para autobuses urbanos.

Las nuevas instalaciones sustituyen a las que ya estaban en funcionamiento desde octubre del 2000, en las que comenzó el ensamblaje de las series 3000 y Torqmatic, para incorporar la fabricación de las transmisiones 4000

en el año 2005. Este inicio de la producción en Hungría se produjo como respuesta a las necesidades de Allison de disponer de una planta de producción en Europa; testigo de su vieja y duradera pertenencia a General Motors es su proximidad a la antigua planta de motores Opel que el gigante de la automoción tenía en la zona.

En abril de 2008 la planta ensambló su transmisión número 100.000, y poco más tarde y para hacer frente a las nuevas necesidades de producción, se comenzaron a construir las nuevas instalaciones. Estas quedarían completadas en apenas nueve meses, para ser inauguradas finalmente en octubre de 2011.

Acompañados por Péter Rezsnyák, responsable de la planta de Szentgotthárd, visitamos las instalaciones. La línea de ensamblaje de la fábrica de Allison en Hungría cuenta con una longitud de 110 metros, distribuida en 16 estaciones: ocho para el ensamblaje de la transmisión en sí y ocho en el denominado “centro de modificación”, donde se llevan a cabo las modificaciones y personalizaciones requeridas por el cliente (aproximadamente el 75% de la transmisión es customizada por el cliente) y se realizan los test finales. En dos turnos de ocho horas, los operarios ensamblan las piezas de cada transmisión en un proceso que dura algo menos de tres horas desde su inicio hasta que sale de la línea de montaje. “Allison tiene una política de calidad muy fuerte”, explicaba Rezsnyák. “Cada día, un operario cualificado chequea durante una hora y media que todas las estaciones están en perfecto estado”.

La producción actual es de entre 70 y 80 transmisiones al día, que se ensamblan prácticamente bajo demanda:



Péter Rezsnyák, responsable de la planta de Allison en Szentgotthárd.

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.



Bomag muestra el futuro de la construcción de carreteras



Con los Innovation Days 2019, Bomag ha celebrado sus cuartas jornadas sobre innovación en maquinaria y aplicaciones para la construcción de carreteras en su planta matriz en Boppard (Alemania). En el evento bienal, que en esta ocasión ha contado con más de 1.300 invitados procedentes de 60 países, el fabricante de equipos de construcción mostró la gama completa de productos, desde la pequeña manipulación de 58 kg hasta el compactador de basura de 58 toneladas y más de 1.300 invitados de alrededor de 60 países. De acuerdo con el eslogan "Piense más lejos - Equipo y soluciones de carretera de Bomag", se presentaron las últimas tecnologías, unidades alternativas y estudios orientados al futuro en el centro de demostración de la compañía. Durante los Días de la Innovación, Bomag continuó la tendencia que los visitantes ya habían experimentado en Bauma: además de las probadas máquinas Bomag, la atención se centró en los sistemas de asistencia y las soluciones de servicio que harán posible la construcción del futuro en el futuro.

En los Innovation Days, los invitados disfrutaron de un programa de dos días con presentaciones de máquinas en el centro de capacitación y demostración, así como conferencias de expertos sobre sistemas de asistencia y una amplia variedad de tecnologías pioneras. También se incluyó

un recorrido por la fábrica en el programa. "Los Días de la innovación son un evento importante para nosotros para presentar los últimos desarrollos en la construcción de carreteras a nuestros clientes. Continuamos constantemente en el camino que mostramos en bauma 2019", explicaba Ralf Junker, presidente de Bomag, sobre la importancia de las jornadas. "En nuestro centro de demostración y capacitación, también tenemos la oportunidad de mostrar a nuestros visitantes los productos que presentamos en Bauma con mayor detalle y vivir en acción. Esto nos permite demostrar todo el ciclo de construcción, desde la estabilización y compactación hasta el asfaltado y la reparación en condiciones reales. Además de nuestras pantallas de máquinas, los recorridos por la fábrica son una parte importante de los Días de la Innovación. Esto les brinda a nuestros clientes una idea de nuestro alto nivel de integración vertical en el sitio y la oportunidad de experimentar nuestra conciencia de calidad por sí mismos".

Tecnologías que protegen el medio ambiente

Los visitantes tuvieron la oportunidad de experimentar los aspectos más destacados de los Innovation Days de este año con anticipación y verlos en vivo durante las demostraciones de máquinas en el evento. La atención se

centró en tecnologías sostenibles y orientadas al futuro, así como en estudios futuros sobre vehículos de obras de construcción autónomas y opciones de conducción alternativas, como vehículos híbridos, de gas o eléctricos. Como impulsor de la innovación, Bomag también va un paso más allá en lo que respecta a la protección del medio ambiente que lo exigido por los requisitos legales, por ejemplo. La última generación de máquinas Bomag ya cumple con el estándar de emisiones Stage V de la UE, que entra en vigor en 2020. Con conceptos de accionamiento alternativos, tecnologías para reducir las partículas y sistemas de asistencia digital, Bomag contribuye no solo a implementar el concepto de un desarrollo sostenible. Las tecnologías de ahorro de combustible y recursos también minimizan los costos y hacen que los proyectos de construcción sean más económicos.

Construcción de redes 4.0: Bomag y Asphalt Pro

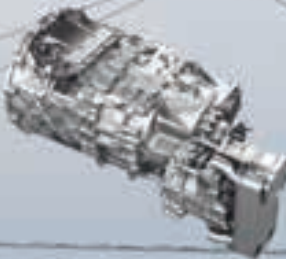
Bomag ha desarrollado no solo una sino dos herramientas digitales para optimizar los procesos del sitio de construcción, que los visitantes pudieron experimentar en vivo en los Innovation Days: la aplicación de Android Bomap para el control continuo de compactación y el software Asphalt Pro para planificar y optimizar los procesos del sitio de construcción.

Bomag es la solución para el movimiento de tierras digitales y el sitio de construcción de asfalto con el cual los resultados del trabajo pueden documentarse localmente en tiempo real. Intuitivamente operable, documenta los pases en los rodillos de cualquier fabricante. Con los rodillos Bomag, la aplicación puede registrar lecturas adicionales y, por lo tanto, crear documentación para el control continuo de compactación (CCC). La aplicación de Android se puede instalar en cualquier tableta o teléfono inteligente Android estándar. Asphalt Pro a su vez cubre todo el proceso de planificación, análisis y documentación para proyectos de construcción de carreteras. Durante la fase de planificación, el uso esperado de la máquina y los requisitos de material se determinan con precisión. Esto reduce los tiempos de inactividad y las pausas en la pavimentación, y minimiza los costos de almacenamiento. El alto grado de transparencia que Asphalt Pro puede proporcionar en combinación con las máquinas Bomag permite el monitoreo en tiempo real del progreso del sitio de construcción. Cada parámetro de pavimentación no solo está disponible digitalmente durante la fase de construcción, sino que también se documenta posteriormente. Con la interfaz Joblink de Bomag, los datos de medición recopilados también pueden ser utilizados directamente por terceros como Trimble, Moba o Topcon. ●



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/ Anola 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



Más de 50 operadores participan en el Rodeo de Case en Valencia



Más de 250 personas procedentes de diferentes puntos de España se dieron cita en Corbera (Valencia) para ver el Rodeo de Case Construction. La lluvia que cayó los días anteriores no frenó a los amantes de la maquinaria y los camiones que no quisieron perderse un día de acción y motor. Así, más de 50 operadores participaron en el evento, los cuales demostraron su destreza con las máquinas Case, compitiendo en los juegos que se prepararon para la ocasión: Rapidez con la minicargadora SR175 para realizar el circuito con obstáculos y marcar un gol. 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 eslabón, con alguna que otra trampa para poner más emoción en la prueba. Entre los participantes hubo mucha competitividad, pero el gran vencedor fue José Camarera Folques quien junto con Marc Font (vencedor del Rodeo de Zaragoza) defenderán los colores de España en la gran final del Rodeo que tendrá lugar en París. Todavía está por confirmar la fecha de la gran cita pero todo apunta a principios de año. Como novedad, el público del Rodeo de Valencia pudo disfrutar de unas demostraciones con la pala cargadora 1021G del concesionario Ximo Magallo. Además, los asistentes completaron la jornada pudiendo probar el camión de Astra, gentileza de Talleres Fandos, quien cedió el vehículo a la organización para la ocasión. ●

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

SMOPYC

2020

18 SALÓN INTERNACIONAL DE MAQUINARIA DE
OBRAS PÚBLICAS, CONSTRUCCIÓN Y MINERÍA

18 INTERNATIONAL SHOW OF PUBLIC WORKS,
CONSTRUCTION AND MINING MACHINERY

www.smopyc.es



ANMOPYC
Asociación Nacional de Maquinaria de Obras Públicas, Construcción y Minería

FERIA
ZARAGOZA

Talleres Tailon acoge una jornada de puertas abiertas de Palfinger

Talleres Tailon y Palfinger han celebrado una jornada de puertas abiertas en las instalaciones que el concesionario para la provincia de León tiene en Cembranos.

Talleres Tailon S.L. fue constituida en 1992 en una pequeña nave industrial donde reparaba y desarrollaba carrocerías. A lo largo de todos estos años hasta hoy, ha ido dando pasos importantes en ofrecer un servicio de calidad. Esto lo avalan sus más de 30 años de experiencia y una cartera de más de 1.000 clientes satisfechos.

Talleres Tailon cuenta en la actualidad con 5.000 metros cuadrados de instalaciones y un competente grupo de profesionales para atender a sus clientes. Están especializados en el montaje, instalación y reparación de grúa industriales Palfinger, grúas forestales y chatarreras Epsilon, puertas elevadoras, basculantes, carrocerías y equipos basculantes.

Palfinger y Talleres Tailon llevan trabajando juntos muchos años, dado que la relación viene dando frutos desde que los productos Palfinger eran comercializados por Mycsa, desde mediados de la década de los 80s. Durante la jornada de puertas abiertas, los más de 200 asistentes pudieron disfrutar de una exhibición de grúas y productos Palfinger. Entre ellos se encontraban dos de los modelos más grandes comercializados por la marca austriaca, la PK 150002 y la PK 110002SH, del cliente TH3, una empresa de León especializada en grúas y transportes especiales, que cuenta con Tailon desde hace muchos años. También hicieron parte de estas jornadas, un conjunto con grúa PK 40002EH sobre una tractora MAN, una grúa PK 9.501 SLD 5 y una grúa Epsilon QS200L 107.

En cuanto a máquinas, también se contó con las plataformas aéreas P 160A y la P 240 AXE. Además de una exhibición de accesorios, entre ellos portapalets, grapas, 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, la PK 135.002 TEC 7, con un mando PALcom P7. La experiencia es única y muy real. Una parte del evento fue dedicada a dar un reconocimiento, por la trayectoria profesional de Ildefonso Ongallo Gil y Lucia de la Varga Garcia, segunda generación de Talleres Tailon y padres de los actuales gestores y protagonistas de la empresa, Laura y Ernesto Ongallo. Por último, todos los asistentes pudieron disfrutar de un espectacular día, Talleres Tailon invitó a todos los asistentes a una gran paellada, y muchos de ellos fueron ganadores del sorteo de productos de merchandising de Palfinger. ●



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



Barrop: barredoras para obra pública “made in Spain”

Los orígenes de Barrop son los de una empresa familiar con una trayectoria de 40 años ligada al sector de la obra pública. Especializada en trabajos de fresado, operó con el nombre de Iber Samop hasta su venta capital francés. Es entonces cuando se continúa su comercialización con el nombre de Barrop, bajo la fabricación de la empresa Barridos de OP.

“Hasta hoy seguimos apostando fuerte en el producto gracias a un constante I+D+i, y por supuesto a un excelente equipo de trabajo que cree en el proyecto y se esfuerza por sacarlo adelante”, explica Iván Alcaina, de Barrop.

Sus instalaciones, oficina y fábrica, se encuentran ubicadas en Museos, un pequeño pueblo de Valencia. Desde allí fabrican las barredoras desde cero, empezando por el corte de láser, ensamblaje y soldadura hasta la pintura y montaje final.

“Siempre hemos pensado que la fabricación y venta es muy importante, pero más importante es un post servicio y una buena atención al cliente”, destaca Iván. “Por ello disponemos de un abanico de distribuidores por toda España capaces de ser más cercanos al cliente y de poder dar soluciones y un servicio más eficaz: ITT Bobcat en Madrid y Cataluña, Amaq Alquileres en Valladolid y Garmo en Andalucía.



Su gama actualmente se componen de las barredoras 1600-DD y 1600-XD, el mismo equipo con la misma longitud de barrido pero con la diferencia de que una se queda fija en la minicargadora y la DD se desplaza hacia la izquierda obteniendo un mejor barrido en esquinas y liberando el neumático de un posible roce y desgaste. Además, las dos disponen de un lateral desmontable para facilitar el cambio de aros de pelo.

La Barrop 1600 DD que se comercializa actualmente es la quinta versión de la máquina. Sus grandes ventajas respecto a anteriores versiones es que esta es desmontable y desplazable. “Lo más importante es que un producto sea práctico y a la vez productivo, y gracias al desplazamiento de la barredora y al desmontable lateral facilitamos mucho el cambio del pelo una vez gastado y también el acceso a barrer las superficies más difíciles –señala Iván. Son máquinas ensambladas y soldadas a mano con material de alto límite elástico y una gran va-

riedad de productos de primeras marcas, asegurando que pueda sacar su máximo rendimiento y a la vez nuestros clientes su máxima satisfacción con la barredora”.

No obstante, pronto se sumará un nuevo miembro a la familia de barredoras, ya que el equipo de diseño se encuentra finalizando el nuevo modelo 1750-DD. Como explica Ivan Alcaina, se tratará de un modelo con un sistema hidráulico de más capacidad y resistencia para máquinas de mayor tamaño que necesiten de un implemento con más anchura de barrido.

Sobre la versatilidad de sus equipos, el responsable de Barrop destaca que “el 90% de nuestros clientes son empresas directas de la obra pública, la gran mayoría son clientes de cuando teníamos Iber Samop y les hacíamos servicio con nuestras barredoras antes de que las comercializáramos. También tenemos clientes con empresas de fertilizantes, movimientos de tierras, etc. que las utilizan para su propia limpieza. Podemos decir que es una barredora para todo tipo de trabajos desde limpieza



de garajes hasta para trabajar detrás de una fresadora”.

El sector del alquiler también es un nicho importante para la compañía, ya que cerca de un 15% de la facturación proviene de este sector. “Solemos tener equipos completos y también alquilamos las mini cargadoras y las barredoras por separado. Siempre es un alquiler sin operario”, aclara Alcaina.

Fresado en el ADN

Desde sus orígenes, Barrop ha estado ligada al mundo del fresado. Como explica Iván, “nuestra casa y nuestras familias han nacido en el mundo del fresado, hemos sido grandes profesionales y hemos dado siempre el mejor servicio posible. Para ello necesitábamos tener a los mejores y sobre todo necesitábamos tener las mejores máquinas, de ahí que empezáramos a desarrollar mejoras desde la primera barredora que utilizábamos hace casi dos décadas”.

El resultado tras todos estos años de trabajo es “un producto mejorado y evolucionado muy competente y que está dando mucho que hablar en nuestro mercado. Nuestro lema es “que por su producción y su alta durabilidad del cepillo esta barredora se amortiza sola”, y es que el sistema de pelo Barrop que consiste en un cepillo de acero hace que sea totalmente diferente e innovadora a sus competidoras.

Desde la compañía invitan a los lectores de Potencia a visitar su stand en la próxima feria de Smopyc (Zaragoza, del 1 al 4 de abril de 2020), donde además de sus productos e innovaciones expondrán el prototipo de la nueva barredora 1750-DD. “También tenemos grandes proyectos de futuro para la internacionalización de nuestra barredora, que intentamos levantar cabeza para mirar más allá de nuestro mercado y presentar esta innovación a otros mercados y sectores”, concluye Iván. ●



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

RentOPS: Plataforma online para el alquiler y contratación de maquinaria

¿Qué es RentOPS?

RentOPS es una nueva aplicación online lanzada con el objetivo de ser una herramienta de uso diario para el sector obras públicas y servicios en la que los usuarios puedan encontrar ofertas de contratación, alquiler y venta de maquinaria. El registro y uso de la plataforma es gratuito para los usuarios.

Detrás de la aplicación se encuentra Casso Creative S.L, una sociedad fundada por dos jóvenes emprendedores especializados en el desarrollo de aplicaciones innovadoras para diversos sectores.

Es posible acceder a la plataforma a través de ordenador en su formato web en el enlace www.rentops.es y a través de dispositivos móviles Android descargándola directamente desde Google Play.

Situación actual

En el sector de la construcción y obras públicas, las empresas y autónomos colaboran para abordar proyectos de diferentes dimensiones. Por ello su red de contactos es fundamental para ejercer su actividad y obtener rentabilidad. Sin embargo, esa red puede verse limitada debido a que el canal de comunicación predominante es el

uso del teléfono o correo electrónico.

El uso de medios de comunicación convencionales no explota los recursos proporcionados por la tecnología actual y de la que ya se benefician numerosos sectores de la sociedad. Debido a ello, el nivel de visibilidad de la oferta dentro del sector se ve mermado y reduce las posibilidades de encontrar nuevos proyectos y oportunidades. El uso de la tecnología no solo permite hacer más eficaz la actividad en el entorno cercano, sino que también permite abrir nuevas vías de negocio en regiones a distancias mayores.

Nuestra solución

RentOPS pretende convertirse en la piedra angular para la digitalización del sector. Como plataforma digital, permite el uso de internet para que autónomos y empresas puedan reducir el tiempo que invierten en ponerse en contacto con sus clientes y puedan aumentar la productividad de sus recursos manteniéndolos en funcionamiento el mayor tiempo posible.

Como plataforma online, RentOPS es un punto de encuentro entre los clientes y los proveedores de servicios. La base de datos de ofertas en una región específica permite aumentar la visibilidad de la maquinaria

pendiente de ser contratada. Al igual que en buscadores de otros sectores, RentOPS cuenta con un sistema de valoraciones que permite a ambas partes interesadas valorar la opción de contratación, alquiler o venta de maquinaria basándose en experiencias

pasadas de otros usuarios. Desde el equipo de RentOPS confían en ayudar a promocionar a profesionales y clientes del sector comprometidos y responsables con sus obligaciones.

Una vez encontrada la oferta adecuada, RentOPS proporciona soporte para el intercambio y visualización de documentación de una forma fácil y eficaz. Tras acordar las condiciones de contratación, RentOPS permitirá al cliente acceder y descargar los documentos de la máquina que realizará el servicio. Esta funcionalidad permite reducir la carga de trabajo asociada al envío de documentos y ayuda a los propietarios a mantener sus documentos actualizados mediante un sistema de alertas dentro de la aplicación. Esta funcionalidad es opcional y los usuarios pueden decidir usar RentOPS como buscador o aprovechar la plataforma para facilitar la gestión de documentación.

RentOPS se encuentra actualmente en fase de lanzamiento y en plena captación de usuarios para que comiencen a beneficiarse de sus servicios y la incorporen a su actividad diaria. El próximo 24 de octubre el equipo de RentOPS realizará una demostración para los asistentes en un evento organizado por la asociación UNEXMA para sus asociados en Madrid.

La incorporación de RentOPS al sector como herramienta digital permitirá al sector explotar nuevos recursos tecnológicos que fomenten su desarrollo y faciliten la actividad diaria de los usuarios. El equipo de RentOPS (info@rentops.es) se encuentra abierto a comentarios y sugerencias para incorporar nuevas soluciones demandadas por los usuarios y que puedan aprovechar la aplicación al máximo. Los comentarios de profesionales y clientes serán cruciales en el desarrollo de nuevas funcionalidades. ●



potencia

Profesionales
Hoy

TPI

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



Visita nuestra web:

www.potenciahoy.es

y suscríbete gratis a nuestro Newsletter



Lord Bamford inaugura oficialmente las nuevas instalaciones de JCB en Alemania

El presidente de JCB, Lord Bamford, ha inaugurado oficialmente la nueva sede de una de sus delegaciones europeas más importantes, con una inversión cercana a los 50 millones de libras.



JCB Alemania, que se fundó en 1965, se ubica ahora en unas instalaciones completamente nuevas situadas en una parcela de 5 hectáreas en Colonia, en las que se ha realizado una de las mayores inversiones en la historia de JCB. El nuevo cuartel general incluye oficinas para 75 empleados y un centro de capacitación para los clientes y la red de distribuidores de JCB Alemania, que emplea a otras 2.000 personas.

En el marco de una conferencia celebrada en la nueva sede a la que asistieron los 50 distribuidores más grandes de JCB en todo el mundo.

Lord Bamford, ha descubierto una placa conmemorativa que rubrica la inauguración oficial. “Europa ha sido un mercado muy importante para JCB desde la década de 1950 y estas instalaciones son un gran ejemplo de nuestra inversión en el crecimiento futuro. JCB ha operado en Alemania durante más de 50 años y es crucial para la compañía, por su posición como segundo mercado de equipos de construcción más grande de Europa y el quinto más grande del mundo. Esta inversión ayudará a JCB a generar un crecimiento en las ventas de los próximos años”, ha señalado. ●

El Grupo Husqvarna adquiere el negocio de fratasadoras de hormigón de Wacker Neuson

La división de Construcción del Grupo Husqvarna ha adquirido el negocio de fratasadoras de hormigón del grupo Wacker Neuson.

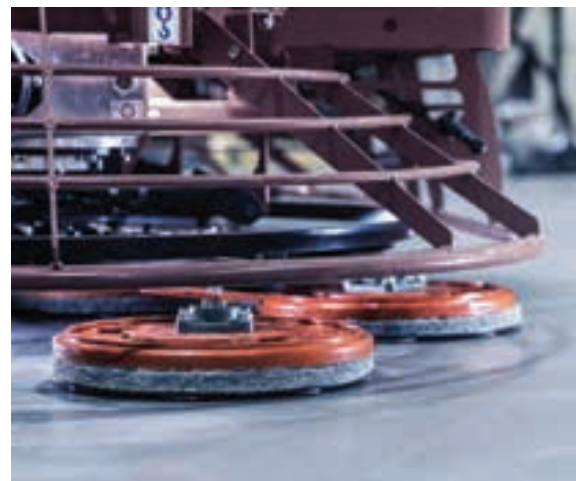
“Las fratasadoras de Hormigón complementan nuestra gama actual de productos de una manera excelente, conectando todo el proceso desde la compactación hasta las superficies de hormigón pulido, y encajan muy bien en la estrategia de nuestra división para hacer crecer nuestro negocio del acabado de superficies y suelos de hormigón. Con la adición de las fratasadoras dobles ahora tendremos una oferta completa para la aplicación de pulidos de pisos de

hormigón, lo que aporta un gran valor añadido a nuestros clientes”, comenta Henric Andersson, presidente de la División de Construcción.

El Grupo Husqvarna está adquiriendo todos los activos relacionados con el producto, I+D y todo lo que está por detrás de la fabricación de las Fratasadoras de hormigón manuales y dobles. Las ventas en el segmento de las Fratasadoras (activos adquiridos) ascendieron en 2018 a unos 150 millones de coronas suecas (13,7 millones de euros).

A principios de 2020 se lanzará una gama de productos Husqvarna, y como parte del acuerdo, el grupo fa-

bricará en paralelo las fratasadoras, en nombre de Wacker Neuson. ●



¿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**

La nueva planta de Bobcat en India inicia su producción

Doosan Bobcat ha anunciado oficialmente la inauguración y el inicio de operaciones en la primera planta de fabricación de la compañía en India en el estado de Tamil Nadu, ubicada en las afueras de Chennai, con más de 7 millones de habitantes.

Establecida con una inversión planificada de INR 190 Crores (\$ 26 millones) durante los próximos cinco años, la planta de última generación se extiende en un área de 21.6 acres y tiene una capacidad de producción anual de 8000 unidades. Es una insta-

lación integrada con fabricación, almacén, montaje y taller de pintura, todo bajo un mismo techo e inicialmente fabricará retroexcavadoras Bobcat completamente diseñadas y desarrolladas por el equipo de ingeniería con sede en Chennai. Esta es una nueva incorporación a la cartera de productos existente de Bobcat en India que actualmente comprende varios modelos de cargadoras compactas, líderes en el mercado, y de miniexcavadoras.

“Esta nueva instalación ayudará a satisfacer la creciente deman-

da de retro cargadoras para apoyar el desarrollo del segmento de infraestructura y construcción de la India. La India es uno de los mercados clave para Doosan Bobcat para mantener el liderazgo global en el segmento del equipamiento compacto del mercado. Al abrir la nueva fábrica en India, Doosan Bobcat ha dado el siguiente paso para expandir su presencia global y su estrategia de crecimiento », dijo Scott Park, CEO de Doosan Bobcat Global. ●



Riwal vende las primeras JLG 660SJ 100% eléctricas

Riwal ha vendido dos brazos telescópicos 100% eléctricos JLG 660SJ a la compañía de alquiler noruega Sørby Utleie. Será la primera empresa de alquiler en el mundo en recibir la JLG 660SJ eléctrica, una máquina que ofrecerán a sus clientes como alternativa sostenible a la maquinaria diésel.

Las máquinas fueron convertidas de diésel a eléctrica por el experto equipo técnico de Riwal dirigido por Nico den Ouden en los

Países Bajos. Con un nivel de ruido inferior a 70 decibelios y cero emisiones de carbono, esta máquina es 100% eléctrica, funcionando con batería y tiene un cargador de batería integrado de 230 voltios. La máquina se entrega con neumáticos no marcantes, por lo que se puede utilizar tanto en el interior como en el exterior. Este nuevo modelo se suma a la oferta de Riwal de plataformas aéreas eléctricas convertidas, con alturas de trabajo que van desde 22 metros hasta 43 metros.

Pedro Torres, consejero delegado de Riwal, comenta que “nuestro enfoque en el desarrollo de soluciones sostenibles ha llevado a la innovación de nuestras exclusivas plataformas aéreas totalmente eléctricas. Decidimos convertir estas máquinas, ante la creciente necesidad de que nuestros clientes cumplan con las regulaciones ambientales y tengan opciones más sostenibles al utilizar plataformas de trabajo aéreas. Esperamos poder colaborar con el Sr. Utleie y hacer negocios juntos de nuevo en el futuro”. ●

Transgruas, nuevo distribuidor de las marcas Pinosa y Gandini

Con el objetivo de seguir creciendo en su división de maquinaria para biomasa, Transgruas ha llegado a un acuerdo de distribución para toda España de las marcas italianas Pinosa y Gandini.

Pinosa es una empresa fabricante de procesadoras de madera para producción de leña de quema desde 1979, con una gama máquinas de distinto tamaño para cortar madera y convertirla en energía. Por su parte, Gandini es un fabricante de astilladoras y trituradoras forestales, con más de cincuenta años de experiencia, y una amplia gama de equipos para la producción de astillas a partir de árboles y restos forestales de todo tipo.

En el marco de la feria Expobiomasa, celebrada el pasado mes de

septiembre en Valladolid, Transgruas tuvo la oportunidad de presentar estas dos marcas a los visitantes que se acercaron a su stand, junto con una grúa forestal Cranab. Responsa-

bles de Transgruas han destacado que afrontan esta nueva etapa "con mucha ilusión y la confianza de contar con estas dos grandes marcas en nuestra cartera de productos". ●



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 partes alternativas genuinas para JCB, ofreciendo precios competitivos, stock permanente y entrega rápida.

Directorio distribuidores de Interpart en España

LOEZAGA Rep. Huesca T 948 34 48 46 Madrid / Zona Centro T 91 873 31 90 www.loezaga.com	Repuestos y Maquinaria de JCB, S.L. T 902 338 400 repuestos@interpart.com www.interpart.com	Interpart España, S.L. C/Plaza de España, 10 28013 Madrid Alvaro Piquero Gordo T 917 20 94 00 F 902 37 99 99
CLAS Repuestos, S.L. Pol. Ind. 810 (Santago) 47103 Salamanca de Pinosa Valladolid T 903 23 11 00 F 903 23 09 97	COHIDE C/Alameda, 3 No. 104 (Callejón) 28013 Madrid T 902 338 400 F 902 37 99 99 www.interpart.com	Interpart España, S.L. C/Plaza de España, 10 28013 Madrid Alvaro Piquero Gordo T 917 20 94 00 F 902 37 99 99
CLAS Repuestos, S.L. Pol. Ind. 810 (Santago) 47103 Salamanca de Pinosa Valladolid T 903 23 11 00 F 903 23 09 97	Interpart España, S.L. C/Plaza de España, 10 28013 Madrid Alvaro Piquero Gordo T 917 20 94 00 F 902 37 99 99	TANOL, S.L. C/Plaza de España, 10 28013 Madrid Alvaro Piquero Gordo T 917 20 94 00 F 902 37 99 99

Servicio de Repuestos MADRID SEVILLA
T (91) 876 14 18 T (95) 425 00 25
F (91) 802 63 29 F (95) 467 06 49

25 AÑOS
1962-2017

interpart.com

Cydima presenta la nueva gama de manipuladoras telescópicas Serie III Agri de JCB



Antonio Bello, director general de Grupo Ibergrúas.

El pasado 25 de septiembre, Cydima JCB abrió las puertas de sus instalaciones en Valladolid para presentar la última incorporación a su catálogo: la nueva Serie III de manipuladores telescópicos.

En un acto con clientes, el distribuidor de JCB para León, Galicia y Asturias presentó los nuevos equipos telescópicos Serie III Agri. No obstante, tras 25 años de experiencia, y en su apuesta por expandirse hacia nuevos mercados, Cydima JCB considera que el segmento agrícola cuenta con un gran potencial de desarrollo futuro.

“El desarrollo del segmento agrícola va a ser continuo. Es un mercado que aún se tiene que industrializar más”, indicó Antonio Bello, director general de Ibergrúas, grupo al que pertenece Cydima JCB.

Adaptándose a los nuevos tiempos

Con orígenes puramente agrícolas, JCB lleva produciendo manipuladores telescópicos desde hace 40 años, bajo la base de la calidad y la innovación.



Los avances producidos en el mercado de la maquinaria han llevado a la compañía a acometer una serie de actualizaciones de sus equipos, haciéndolos más eficientes y productivos.

Muestra de ello es su nueva gama de grúas telescópicas, que prestan una mayor flexibilidad y amplitud, con el fin de ofrecer más comodidad.

La serie III de Agri Loadall incluye cuatro modelos: Agri, Agri Plus, Agri Super y Agri Pro, este último con transmisión dos en uno.

Los equipos que componen esta nueva Serie III cuentan con transmisiones de 6 velocidades, tres modos de dirección y 140 litros de bomba hidráulica. Además, gracias a su nuevo diseño, se ha conseguido aumentar su capacidad en una media de 200 kilos por máquina.

La nueva cabina CommandPlus ofrece un volumen de espacio un 12%. Asimismo, la visibilidad frontal de ha aumentado un 14%. Además, la posición de conducción elevada ofrece una visibilidad superior a la derecha



y en la parte trasera sobre el punto de articulación bajo y el capó inclinado.

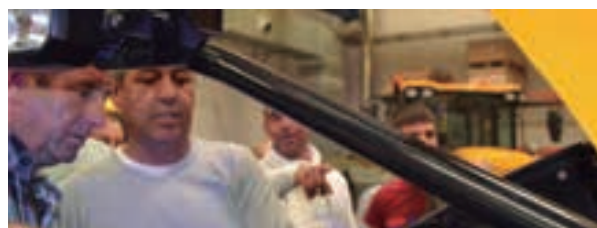
Asimismo, la compañía también dio a conocer su nueva línea de tractores de Serie 4, destinados a facilitar la actividad diaria de los profesionales, así como a aumentar su productividad.

Más productividad, menor consumo

La transmisión variable DualTech de la puntera Agri Pro ofrece lo mejor de las cajas de transmisión hidrostática y powershift en una sola transmisión, mejorando hasta un 25% los tiempos de ciclo en la manipulación y un 16% en el remolque por carretera. La tracción a las cuatro ruedas, de serie, puede cambiarse a dos ruedas con solo pulsar un botón para reducir el desgaste de los neumáticos y el uso de combustible en carretera.

La Agri Loadall dispone de tres modos de dirección seleccionables: dirección a dos ruedas, ideal para desplazarse a alta velocidad por la carretera; dirección a las cuatro ruedas para trabajar en lugares con limitación de espacio; y dirección de cangrejo para maniobrar cerca de muros.

Tecnologías como el control automático del cazo de JCB, que permite medir o vaciar por completo y con mayor facilidad el material del cazo o la horquilla, mejoran la productividad de estas máquinas. ●





Peregrina en la Plaza del Obradoiro, en Santiago de Compostela.

I Congreso Internacional de Reciclaje de Residuos de Construcción y Demolición

Fecha: 30 y 31 de octubre de 2019

Localización: Instituto de Ciencias de la Construcción Eduardo Torroja, Madrid

www.congresorcd.es

EXCON India

Fecha: del 10 al 14 de diciembre

Localización: Bangalore, India

www.excon.in

30ª Semana de la Carretera

Fecha: del 29 al 31 de octubre

Localización: Palacio de Congresos y Exposiciones, Santiago de Compostela

www.aecarretera.com

Conexpo-CON/AGG 2020

Feria Internacional de Maquinaria de Construcción

Fecha: del 10 al 14 de marzo de 2020

Localización: Las Vegas, Estados Unidos

www.conexpoconagg.com

Premios Potencia 2019

XIII Edición de los Premios de Maquinaria de OP e Infraestructuras

Localización: Estadio Santiago Bernabéu, Madrid

www.potenciahoy.es

Smopyc 2020

Salón Internacional de Maquinaria de Obras Públicas, Construcción y Minería

Fecha: del 1 al 4 de abril de 2020

Localización: Zaragoza

www.feriazaragoza.es

La parrilla de Juan Adan



*¿te gusta
la carne?*

Telf.: 914 167 653

C/ Santa Hortensia, 62

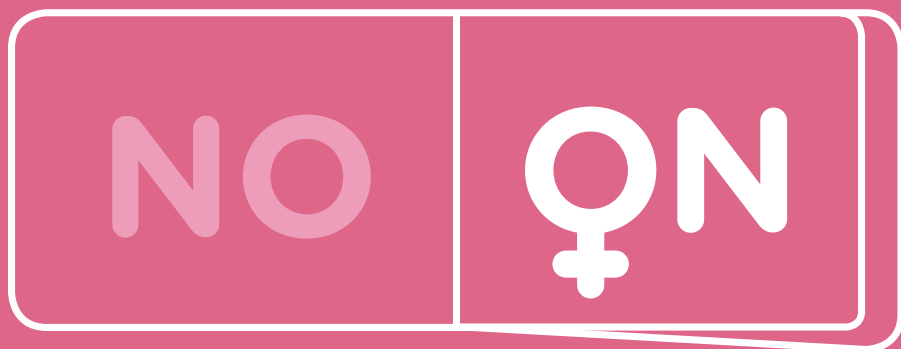
28002 Madrid

www.laparrilladejuanadan.com

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

**TE AYUDAMOS
A CONSTRUIR
EL MEJOR
FUTURO**



ALQUILER DE MAQUINARIA PARA LA CONSTRUCCIÓN

-  Alquiler y traslado al mejor precio.
-  En el tiempo disponible al cliente.
-  Para cualquier tipo de maquinaria.
-  Gran variedad de marcas y productos.
-  Agiliza costes y tiempo de ejecución de obra.

Movimiento de tierra • Excavación • Compactación • Manipulación • Elevación • Construcción

Carrer del Pó, 4
Vilanova del Vell - BCN
Tel. 93 840 41 00
www.moicanoent.com

moicano






TALLERS ANGEL ROIG, s.l.

CTRA. N-8, KM. 448 - 25181 SOGÉS (LLEIDA) - Tel. 973 797155
Fax 973 797150 - E-mail: angelroig@tallersangelroig.com
NUEVA Pág. 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 SUBTERRÁNEO**

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

Kayati Calle A, nº 5 - Polígon 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
902 200 360 • industria 916 707 202 • industria@grupocartes.es • www.grupocartes.es

Índice

de anunciantes

Anzeve	41
Autosur de Levante	47
Barrop	37
Betonblock	35
Blumaq	Interior de portada
Cohidrex	13
Cydim	5
Deutz	45
Dofi	31
Filtros Cartés	53
Geancar	Portada
Hidromek	3
Indeco	7
IndustryStock	57
Inserta	64
Interpart	59
KMMB	25
La Parrilla de Juan Adán	63
R+B Componentes	66
Recambios Moicano	Interior de contraportada
Riwal	15
Smopyc	20
Tri Sehico	17
Wacker Neuson	29

R-B COMPONENTES

Recambios adaptables / compatibles para plataformas elevadoras

 FAST ORDER ✓

 REAL-TIME STOCK ✓

 EASY SEARCHES ✓

 MULTI LANGUAGE WEB ✓

 Parts produced by and for rcomponents

 Piezas fabricadas por y para rcomponents

 Pièces fabriquées par et pour rcomponents

 Pezzi fabbricati da e per rcomponents



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



SATO[®]

Wear Parts

By  **SAMEP Tools[®]**



EL MAYOR ALMACÉN EN ESPAÑA PARA LA DEMOLICIÓN



PUNTEROS Y REPUESTOS PARA MARTILLOS HIDRÁULICOS



TT[®]
TOUGH TEETH BUCKETS
By  **SAMEP Tools[®]**



TT[®]
TOUGH TEETH BLADES
By  **SAMEP Tools[®]**

**LA MEJOR
CALIDAD-PRECIO
DEL MERCADO**

DIENTES, CUCHILLAS Y CAZOS PARA EXCAVADORAS

Unico fabricante en España de punteros y repuestos de martillos hidraulicos de todas las marcas. El almacen más grande de toda la peninsula iberica. Material testado bajo los estandares mas rigurosos de calidad.

Solucionamos tambien sus necesidades en desgaste: nuestra marca en exclusiva "TT by Samep Tools" de alta calidad y rendimiento: "TT Tough Teeth by Samep Tools" de dientes, "TT Buckets" de cucharas y cazos y "TT Blades" de cuchillas. Además contamos con un amplio stock de dientes y cuchillas comerciales de todos los modelos y tallas.



By  **SAMEP Tools[®]**

FABRICANTE DE PUNTEROS Y REPUESTOS DE MARTILLOS HIDRAULICOS
MATERIAL DE DESGASTE, DIENTES Y PORTADIENTES ADAPTABLES

P. I. Centrovía - Calle Nicaragua, 8 - Nave 13 - 50198 La Muela (ZARAGOZA)
Tel.: +34 976.14.91.02 - iberica@samep.es - www.satowearparts.es

