

www.potenciahoy.es

Actualidad

Pedro Saura, nuevo secretario de Estado de Infraestructuras

Mercado

Las ventas de maquinaria aumentan un 30% en el primer semestre



Las ventas de maquinaria han aumentado un 29,8% entre enero y junio de 2018, con un total de 2.899 unidades, según los datos difundidos por Andicop.

Protagonistas

Melker Jernberg, presidente de Volvo CE

Foros

DE L'ANTIE : L'

Informe

La AEC analiza el estado de las carreteras españolas







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

NUESTRO TRABAJO ES SINÓNIMO DE GARANTÍA.

En Blumag 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 90.000 referencias a su disposición en cualquiera de nuestras 28 delegaciones en Europa, Asia, América y África.





AV. INGENIERO CONDE DE TORROJA, 26 POL. FIN DE SEMANA, 28022, MADRID.

> Tel.: 91 747 5190 Fax: 91329 0333

info@etesa.es www.etesa.es



Editorial

El mercado sigue respondiendo



ontinúan las buenas noticias para el mercado de maquinaria de construcción y obra pública. Según los datos que cada seis meses avanza Andicop, la Asociación Nacional Distribuidores e Importadores de Maquinaria de Obras Públicas, Minería y Construcción, las ventas de maquinaria han aumentado un 30% en el primer semestre del año, con casi 3.000 unidades vendidas.

De mantenerse este crecimiento a final de año, 2018 cerraría con ventas de maquinaria cercanas a las 6.000 unidades, cifras que no se veían desde hace una década. No podemos obviar que estas cifras de venta siguen estando más cerca de los mínimos del año 2012 que de los máximos del año 2007, pero se trata sin duda de una buena noticia que consolida la recuperación de un sector que encadena seis años consecutivos en positivo.

También cada seis meses Euroconstruct ofrece su visión y análisis de la situación del sector de la construcción en su conjunto tanto para Europa como para los diferentes países que forman parte del organismo, entre ellos España. Los datos y las previsiones que Euroconstruct acaba de publicar se sitúan en la misma línea de crecimiento. A nivel Europeo, el crecimiento en la producción del sector el pasado año, del 3,9%, es el mayor desde el año 2006, con previsiones similares para este año. En España, el crecimiento previsto para 2018 es aún mayor, elevándose hasta el 4,8 y manteniéndose en tasas notables en 2019 (4,3%) y 2020 (3,4%).

Sin embargo, este buen comportamiento del sector de la construcción viene nuevamente dado en su mayoría gracias al sector residencial y al repunte de la demanda interna. Si bien la aportación de la ingeniería civil también ha sumado positivamente al conjunto del sector el pasado año, su futuro continúa siendo una incógnita, ya que los objetivos de cumplimiento de déficit continúan siendo un freno para la inversión.

En cualquier caso y con las inevitables incertidumbres encima de la mesa, más en el escenario de inestabilidad política en el que nos encontramos, continuamos recibiendo buenas noticias por parte del sector. El panorama de nuestros municipios ha cambiado sustancialmente en el último año y las grúas y máquinas vuelven a formar parte del paisaje urbano. Ojalá pronto veamos una estampa similar por parte de la obra civil.













NUESTRA NUEVA ULTIFUNC

Descubre nuestra gama de ruedas multifunción (MPT) disponibles en varios tamaños, bandas de rodadura y tecnologías: radial, convencional y macizas.



Telescópicos



Cargador frontal





Mini-dumpers Retroexcavadoras



Hormigonera

Descubre nuestra gama completa de ruedas multifunción en mpt.camso.co.

Camso Spain S.L.U Poligono Valdeconsejo 50410 CUARTE DE HUERVA (ZARAGOZA) Spain T | +34 976 50 51 19 F | +34 976 50 99 info.spain@camso.co camso.co



Contenidos









4. Editorial

8. Actualidad

8. Pedro Saura García, nombrado secretario de Estado de Infraestructuras, Transporte y Vivienda 12. Deutz produce el primer motor EU Stage V

14. Mercado

- 14. Las ventas de maquinaria aumentan un 30% en el primer semestre
- 18. La construcción crece en Europa un 3,9% en 2017, el mejor dato desde 2006

22. Foros

Las oportunidades en nuevos mercados protagonizan la 38ª Asamblea de Anmopyc

28. Informe

28. Las carreteras españolas tienen un déficit de inversión de al menos 7.000 millones de euros, según la AEC



36. Eventos

36. Los Volvo Days 2018 reciben a más 7.000 personas en Suecia

42. Protagonistas

- **42.** Entrevista con Melker Jernberg, presidente de Volvo CE
- 48. Entrevista con Alfonso Domínguez, director general de Cohidrex

54. Empresas

- 54. Wacker Neuson muestra sus novedades y su músculo digital en Linz
- 60. Michelin cierra la adquisición de Camso por 1.450 millones de dólares

62. Agenda

- 65. Guía del comprador
- 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 | jlhenriquez@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, Ignacio Vázquez

PRODUCCIÓN

JEFE DE PRODUCCIÓN

Enol Álvarez | enol.alvarez@grupotpi.es

MAQUETACIÓN Y DISEÑO

Eugenia Gonzales-Rubio Exeni

DEPARTAMENTO DE PRODUCCIÓN

Katherine Jácome, Jaime Dodero

SUSCRIPCIONES Y DISTRIBUCIÓN

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

SISTEMAS

Joaquín Moll y Felipe Alzate

BASE DE DATOS

Sandra García

ADMINISTRACIÓN

Susana Sánchez susana.sanchez@grupotpi.es

IMPRESIÓN Rotaclick S.L.

.

DEPÓSITO LEGAL / ISSN M-15534-1964 / 0032-5600

DISTRIBUCION POSTAL

Servicios Postales TGIES





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





SERVOTRANSMISIONES Y EJES PARA OBRA PÚBLICA

CONFÍA EN EL LIDER

CENTRAL VALENCIA

Pol. Ind del Oliveral, C/ A, nº 6. CP 46394 Ribarroja del Turia (Valencia). Tel. 96 164 30 40 - Fax. 96 166 52 09 autosurdelevante@autosurdelevante.com

DELEGACIÓN ZARAGOZA

Pol. Ind. Ciudad del transporte C/ N, nº 23 50820 San Juan de Mozarrifar (Zaragoza) Tel. 976 45 57 77 - Fax. 976 45 58 32 zaragoza@autosurdelevante.com

DELEGACIÓN BARCELONA

Pol. Ind. Can Bernades Subirà, C/ Anoia, n°4. 08130 Sta. Perpètua de Mogoda (Barcelona) Tel. 93 518 33 28 Fax. 93 517 58 26 barcelona@autosurdelevante.com



ZF Services Partner







Actualidad

Pedro Saura García, nombrado secretario de Estado de Infraestructuras, Transporte y Vivienda



Pedro Saura García, nuevo secretario de Estado de Infraestructuras, Transporte y Vivienda.

I Consejo de Ministros ha aprobado, a propuesta del ministro de Fomento, José Luis Ábalos, el nombramiento de Pedro Saura García, como secretario de Estado de Infraestructuras, Transporte y Vivienda. Pedro Saura García nacido en Torre Pacheco (Murcia) en 1962. es Licenciado en CC Económicas por la Universidad de Valencia, premio extraordinario de grado de licenciatura y doctor en Economía por la Universidad de Murcia. Es Profesor Titular de Fundamentos del Análisis Económico en la Universidad de Murcia. Ha impartido clases de Introducción a la Economía, Microeconomía intermedia y superior y Economía del Sector Público.

Ha sido portavoz de Economía, Hacienda y Presupuestos, en distintas legislaturas en el Congreso de los diputados y también en la Asamblea Regional de Murcia. Ha desempeñado los puestos de Director General de Economía y Planificación y Secretario Sectorial de Economía y Hacienda en la Comunidad Autónoma de la Región de Murcia. Ha dirigido la empresa pública SEPES perteneciente al Ministerio de Fomento.

Por su parte, José Javier Izquierdo Roncero ha sido nomrado secretario general de Infraestructuras del Ministerio de Fomento.

José Javier Izquierdo Roncero, nacido en Mieres (Asturias) el 17 de febrero de 1970, es arquitecto por la Universidad de Valladolid, especialista en Ordenación del Territorio por la Universidad Politécnica de Valencia. Funcionario del Cuerpo de Arquitectos de la Administración Especial de la Comunidad de Castilla y León, fue director General de Ordenación del Territorio y Urbanismo del Gobierno del Principado de Asturias de 2003 a 2007.

Concejal del Ayuntamiento de Valladolid de 2007 a 2015, fue portavoz del Grupo Municipal Socialista. Procurador de las Cortes de Castilla y León desde 2015 hasta el presente nombramiento.

Asimismo, se ha procedido al nombramiento Javier Herrero Lizano como director general de Carreteras, Isabel Pardo de Vera Posada como presidenta de Adif e Isaías Táboas Suárez como presidente de Renfe.

Jorge Unda, nuevo consejero delegado del Grupo Sener

orge Unda, hasta la fecha director general del área de Ingeniería y Construcción del Grupo Sener, ha sido nombrado consejero delegado para todo el Grupo, en sustitución de Jorge Sendagorta, quien con anterioridad ha compaginado las posiciones de presidente y consejero delegado. De este modo, Unda se convierte en el primer ejecutivo de la entidad y Sendagorta permanece como presidente del Consejo de Administración de Sener.

Ingeniero industrial en la rama Mecánica por la Escuela Superior de Ingeniería Industrial de Bilbao, Universidad del País Vasco, y doctor ingeniero industrial por la ESII (Escuela Superior de Ingenieros Industriales) de San Sebastián, Universidad de Navarra, Jorge Unda cuenta con una dilatada travectoria en Sener. Su incorporación a la firma se produjo en 1986, a la que se sumó como ingeniero de proyecto y, posteriormente, como director de proyecto en el ámbito aeroespacial. En 1997, con 38 años de edad, fue nombrado director general adjunto y, en 1998, director general de Sener. Unda es además miembro del Consejo CEIT (Centro de Estudios de Investigaciones Técnicas) de Guipúzcoa desde 1999 y miembro del Consejo Vasco de Ciencia Tecnología e Innovación.

Jorge Unda declaraba: "Me siento muy ilusionado con el hecho de liderar el Grupo Sener en esta etapa crucial donde se presenta un reto grande y apasionante para la ingeniería en el contexto mundial actual". Igualmente, se refería a su antecesor, Jorge Sendagorta, al que alababa por la labor realizada al frente de Sener durante más de tres décadas. la mayor parte de ese tiempo como consejero delegado, y mencionaba



Jorge Unda, nuevo conseiero delegado del Grupo Sener.

al espléndido equipo que tendrá a su lado para dar forma al nuevo provecto común.

Por su lado, Jorge Sendagorta, que cumplió 65 años hace unos meses, hacía la siguiente reflexión: "El tiempo inevitablemente nos alcanza. Con las oportunidades que tenemos por delante, no hay nadie más adecuado para liderar Sener que Jorge Unda". Y

añadía: "El nombramiento obedece a los méritos, la experiencia y el éxito que ha acumulado Jorge Unda a lo largo de su sólida carrera. El nuevo CEO comparte plenamente la cultura y los valores de Sener y la familia, y tiene reconocido, en la empresa y en el sector, el liderazgo que necesitamos en esta nueva etapa de Sener, Ilena de potencial."

Acciona lanza la aceleradora europea de infraestructuras y smart cities en Londres



os días 28 y 29 de julio tendrá lugar en la Bolsa de Londres, el SEP Scaleup Summits, un encuentro auspiciado por la Unión Europea, que reúne a las startups más prometedoras de Europa con multinacionales, businnes angels y fondos de inversión. El obietivo de este encuentro es favorecer el crecimiento de empresas emergentes poniéndolas en contacto con socios o clientes potenciales, detectar tendencias tecnológicas, proporcionar oportunidades de colaboración entre startups y multinacionales y dinamizar los ecosistemas de innovación abierta.

El SEP Scaleup Summits está articulado en una serie de "verticales" que funcionan como aceleradoras sectoriales. Acciona, junto con Autodesk, lidera el vertical dedicado a Construcción y Smart Cities, que se estrena en esta cita. El cometido de esta aceleradora es identificar a

startups que tengan alto potencial transformador para el sector de las infraestructuras, que ayuden a reducir los costes y las emisiones de carbono, que mejoren la rentabilidad y la eficiencia y propicien una industria de construcción más inteligente y diversificada. Las empresas seleccionadas mantendrán sesiones de trabajo con los responsables de Acciona para evaluar posibles desarrollos conjuntos y acuerdos comerciales o societarios.

El resto de verticales se dedican a la inteligencia artificial, industria 4.0 y transformación y digitalización del sector financiero y asegurador.

El London SEP Scaleup Summit es uno de los cuatro encuentros anuales de este tipo que tienen lugar en Bolsas Europeas (Londres, Milán, Lisboa y Budapest) organizados por SEP, la primera plataforma paneuropea de innovación abierta dedicada a transformar las startups europeas en scaleups vinculándolas con corporaciones globales.

Al participar en el programa SEP de la Comisión Europea, las multinacionales tienen acceso a las tecnologías y empresas de vanguardia con el objetivo de establecer lazos de colaboración e inversión. Por su parte, las scaleups tienen acceso a oportunidades estratégicas de alianzas comerciales o societarias, así como a opciones de financiación, ya sea a través de capital riesgo, colocaciones privadas o salidas a Bolsa.

El Programa SEP está gestionado por Mind the Bridge, una organización global que proporciona servicios de asesoramiento en innovación. La compañía colabora con más de 1.500 startups al año, con el objetivo de impulsar iniciativas de innovación abierta con grandes corporaciones que se traduzcan en el desarrollo de nuevos productos y servicios.

La Fundación Laboral de la Construcción formó en 2017 a más de 75.000 trabajadores

I Patronato de la Fundación Laboral de la Construcción ha celebrado su reunión semestral, en la que ha aprobado las cuentas de la organización correspondientes a 2017 y ha presentado la Memoria de actividades de dicho año. Entre los datos más relevantes destaca, en primer lugar, que la entidad paritaria formó en 2017 a un total de 75.339 trabajadores de la construcción, un 12% más que en 2016.Los máximos responsables del Patronato de la Fundación -el presidente de la Confederación Nacional de la Construcción (CNC), Juan F. Lazcano, y los secretarios generales de CCOO de Construcción v Servicios, v la Federación de Industria, Construcción y Agro de UGT (UGT-FICA), Vicente Sán-

chez y Pedro Hojas, respectivamentedestacaron la senda de mejoría de la construcción y la necesidad de que el nuevo Gobierno se implique en la formación del sector, sobre todo para atraer a los jóvenes y paliar la falta de mano de obra cualificada.

Los agentes sociales también subrayaron la importancia de la creación del Observatorio Industrial de la Construcción, y todos los informes sectoriales periódicos que ya se han empezado a lanzar desde la nueva plataforma.

Según se desprende de la Memoria 2017, un total de 75.339 profesionales de la construcción se formó en 8.027 cursos con la Fundación Laboral el año pasado. El 75,7% de los alumnos eligió formación relacionada

con la Prevención de Riesgos Laborales (PRL), frente a un 22,4% que optó por una especialización en Oficios y profesiones del sector, y un 2% que eligió materias transversales de Gestión. En cuanto a la modalidad formativa, un 89% de los alumnos se decantó por formación presencial (76.012).

Por número de horas impartidas, la entidad paritaria del sector llevó a cabo más de 2,9 millones de horas de formación en 2017 (exactamente 2.943.709 horas), un 12,5% más que el año anterior. De ellas, más de 1,6 millones de horas (el 55,4%) lo fueron en materias relacionadas con los Oficios y las profesiones del sector, seguido de Seguridad y salud laboral, con 1.216.526 horas (41,3%).



DIRECTORIO
DISTRIBUIDORES DE
INTERPART EN ESPAÑA

***ENEMACISQUE CON**
***PREMACISQUE CON**
*

Actualidad

Deutz produce el primer motor EU Stage V

I primer motor EU Stage V ha salido de la línea de producción de Deutz. Fue así el primer fabricante de motores en el mundo en recibir un certificado EU Stage V.

La nueva directiva sobre emisiones entra en vigor en 2019. Ahora. con este primer motor de producción, Deutz reafirma su promesa de la Etapa V de la UE. Ya en 2015, cuatro años antes de que el nuevo estándar entrara en vigor, Deutz hizo saber a sus clientes que la generación actual de motores ya cumplía con el estándar EU Stage V e introdujo el sello 'Stage V ready'. Tras la certificación en septiembre de 2017 por la Autoridad Federal Alemana de Transporte Automotor (KBA), 'Stage V Ready' se convirtió en 'Stage V certificado'. El primer motor oficial EU Stage V es un Deutz TCD 6.1. Este motor de seis cilindros en línea con



una capacidad cúbica de 6,1 litros y generación de 180 kW se ensambló en la planta de producción de Colonia-Porz y se entregará al concesionario, Deutz Austria. Para citar al gerente de planta, Michael Reimer: "Estamos orgullosos de haber visto la aparición de nuestros motores 'Stage V certified' hasta el final con

el ensamblaje de este primer motor de producción en serie. Los meses de preparación, así como su experiencia con los sistemas avanzados de postratamiento de gases de escape ahora están dando sus frutos, ya que el aumento de la producción de los nuevos motores Stage V está funcionando sin problemas".

Los refrigerantes Olipes elegidos

"Premio MQS a la calidad y servicio"



n el marco de la ceremonia de entrega de los "Premios Calidad y Servicio", convocados por la iniciativa posventa plural, Olipes ha

sido galardonada con el "Premio MQS a la calidad y servicio" dentro de la categoría de refrigerantes. Los premiados han sido elegidos por votación entre más de 47.000 talleres de automoción de toda España, que han tenido la oportunidad de expresar sus preferencias y han elegido a las 38 marcas más destacadas entre las diferentes categorías.

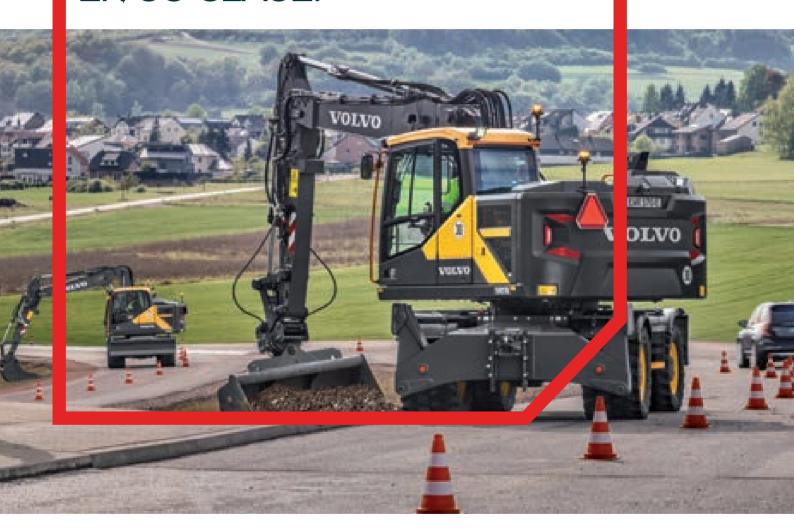
David Oliver, consejero delegado de Olipes, ha recogido el "Premio MQS a la calidad y servicio" que valora una positiva experiencia de usuario, por encima de las expectativas, que una marca/producto ofrece al profesional del taller.

Este premio es el resultado de una apuesta decidida por dotar a los productos Olipes de valores diferenciadores más allá de una reconocida calidad, como la información técnica y la formación abierta al profesional, el apoyo al punto de venta...un esfuerzo que el mercado reconoce con este galardón

El acto ha tenido lugar el 26 de junio en el Centro de Arte de Alcobendas (Madrid) y ha servido de marco para una jornada de reflexión sobre el valor de la marca en el mundo del recambio. Con la presencia de más de 200 profesionales del sector de la posventa, el evento ha contado con tres ponencias de reputados consultores del mercado del aftermarket y tras una brillante mesa redonda, donde estaban representadas distintas visiones del sector, el broche de cierre fue la entrega de los trofeos a los premiados.



EXCAVADORAS CON RADIO DE GIRO CORTO, LÍDER EN SU CLASE.



Trabaje a pleno rendimiento en espacios reducidos y estrechos gracias a las nuevas excavadoras de ruedas con radio de giro corto de Volvo. La EWR170E, se basa en el éxito de la EWR150E y tiene uno de los giros más cortos del mercado. El voladizo de la EWR170E, con 1.790 mm, permiten trabajar de forma eficiente y segura en lugares con dificultades de espacio.



Mercado Ventas de maquinaria

Las ventas de maquinaria aumentan un 30% en el primer semestre



Texto: Lucas Manuel Varas Vilachán

Los datos de ventas de Andicop reflejan una consolidación del mercado de maquinaria, que crece un 30% en el primer semestre del año. Todos los segmentos muestran resultados positivos, si bien el mayor crecimiento se registra en la maquinaria 'mini' v de elevación.



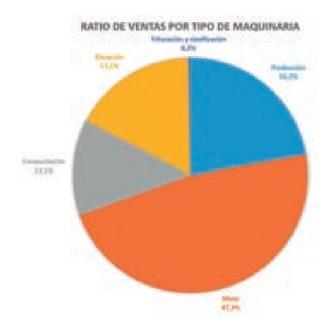
as ventas de maquinaria entre enero v iunio de 2018 han aumentado un 29,8%, con un total de 2.899 unidades, según los datos difundidos por Andicop, la Asociación Nacional de Distribuidores e Importadores de Maquinaria de Obras Públicas, Minería y Construcción.

Según estos datos, este crecimiento está apoyado principalmente en el buen comportamiento de la maquinaria mini, que crece un 40.1% con 1.372 unidades, v los equipos de elevación, que con 495 equipos aumentan un 35% en el primer semestre del año (ver tabla).

Todos los segmentos de maquinaria creen salvo el de trituración y clasificación, aunque en este caso es un grupo de equipos que se mueve en cifras muy pequeñas: de ocho equipos contabilizados entre enero y junio de 2017 se ha pasado a siete unidades en el mismo periodo de este año

En cuanto a los equipos de producción, sus ventas aumentan un 20.4% en la primera mitad de año. Destaca el fuerte incremento de las excavadoras de cadenas, cuyas ventas aumentan un 75% con un total de 126 unidades vendidas. Las retrocargadoras son las máquinas más vendidas de este segmento, con 243 unidades y un crecimiento interanual del 13.5%.

En cuanto a dúmperes, los 26 equipos vendidos entre enero y junio de este año (ocho rígidos y 18



articulados) suponen un crecimiento del 23,8% respecto al mismo periodo de 2017.

La maquinaria mini encabeza el crecimiento

El buen comportamiento del mercado residencial vuelve a tener su reflejo en las ventas de maquinaria. Así, la maquinaria mini continua siendo el segmento que más crece, con 1.372 unidades y un 40,1% de crecimiento respecto a los seis primeros meses del pasado año. Actualmente, casi el 50% de la maquinaria vendida pertenece a este tipo de equipos.

Las miniexcavadoras son los modelos con mayor volumen de ventas, con un total de 797 unidades y un crecimiento del 46% en el primer semestre del año. También destaca el fuerte crecimiento de las cargadoras de ruedas compactas; un 50% en el caso de las micargadoras (279 unidades) y un 100% en el caso de los modelos por debajo de 4,6 toneladas (32 unidades en el primer semestre).

El único retroceso en ventas lo registran las minicargadoras de cadenas, que bajan un 29% hasta las 17 unidades.

Crece el mercado de compactación

Aunque su crecimiento es más moderado frente al resto de segmentos (10,8%), el mercado de compactación también crece por encima de los dos dígitos y sitúa prácticamente todos sus modelos de maquinaria en positivo. Salvo los pisones (-8%, con 115 unidades) y los rodillos tándem de menos de 1,3m (-1,7% 59 unidades contabilizadas, una menos que en el mismo periodo de 2017), el resto de tipos de equipos de compactación cierran el semestre en positivo. Por su volumen de ventas, destaca el comportamiento de los rodillos dúplex (+14,9% y 77 unidades) y el de las bandejas monodireccionales (+37,8 % y 51 unidades vendidas).



Mercado

Ventas de maquinaria	primer semestre 2018	3	
Producción	Enero-junio 2018	Enero-junio 2017	Diferencia 18/17
Excavadoras de cadenas	126	72	75%
Excavadoras de ruedas	56	43	30,2%
Retrocargadoras	243	214	13,5%
Cargadoras de ruedas	190	177	7,3%
Palas cargadoras de cadenas	0	0	0
Dúmperes rígidos	8	6	33,3%
Dúmperes articulados	18	15	15%
Tractores de cadenas	3	5	-40%
Motoniveladoras	0	3	-100%
Total producción	644	535	20,4%
Minis	Enero-junio 2018	Enero-junio 2017	Diferencia 18/17
Miniexcavadoras	797	546	46%
Midiexcavadoras de cadenas	236	198	19,2%
Midiexcavadoras de ruedas	11	9	22,2%
Cargadoras de ruedas < 4,6t	32	16	100%
Minicargadoras de ruedas	279	186	50%
Minicargadoras de cadenas	17	24	-29,2%
Total minis	1372	979	40,1%
Compactación	Enero-junio 2018	Enero-junio 2017	Diferencia 18/17
Rodillos monocilindros auto- propulsados	14	11	27,3%
Rodillos tándem > 1,3m	18	10	80%
Rodillos tándem < 1,3m	59	60	-1,7%
Rodillos vibrantes mixtos	6	6	0
Rodillos dúplex	77	67	14,9%
Rodillos estáticos	10	7	42.9%
sobre ruedas Bandejas mono			,
direccionales	51	37	37,8%
Bandejas reversibles	31	21	47,6%
Pisones	115	125	-8%
Total compactación	381	344	10,8%
Elevación	Enero-junio 2018	Enero-junio 2017	Diferencia 18/17
Manipuladoras telescópicas no giratorias	493	364	35,4%
Manipuladoras telescópicas giratorias	2	3	-33,3%
Total elevación	495	367	34,9%
Trituración y clasificación	Enero-junio 2018	Enero-junio 2017	Diferencia 18/17
Mandíbulas	0	2	-100%
mpactor	4	2	100%
Cono	1	0	-
Precribador	1	3	-66,7%
Cribas	1	1	0
Trómeles	0	0	0
Total trituración	7	8	-12,5%
TOTAL MAQUINARIA	2899	2233	29,8%

Vamos por delante!

La HMK 300 LC marca claramente la diferencia gracias a su estructura equilibrada y alto rendimiento.





La ingeniería civil concentra su crecimiento en 2018 en un 4,8%



Texto: Nuria López Contreras

Se trata del subsector con mayores expectativas gracias a la mejora que se espera en las finanzas públicas. Sin embargo, aunque se descarta una recaída a posteriori, el avance será modesto en 2019 (2,5%) y 2020 (2%).

uropa deja atrás un 2017 muy positivo para el sector de la construcción, en donde el crecimiento ha sido todavía mayor que el que se estimó en el anterior informe y finalmente ha alcanzado el 3,9%. Hay que remontarse al 2006 para encontrar un registro comparable. Reproducir estos

resultados es difícil, como muestra la nueva previsión para el 2018 que se limita al 2,7%. Pese a la pérdida de impulso, 2018 puede entenderse como una continuación de 2017 en la medida que el sector sigue propulsado por la misma lista de factores: crecimiento económico, bajos intere-

ses, redistribución de la población y puesta al día tras años de posponer inversiones.

Sin embargo, todo indica que los componentes de esa lista irán perdiendo poder de tracción de una manera progresiva. El sector construcción no tardará en resentirse y crecerá a ritmos más moderados en 2019 (1,9%) y 2020 (1,4%). Por tanto, pese a que el crecimiento no peligra, sí que hay motivos para anticipar una nueva fase en la que ese crecimiento provendrá de otras fuentes, diferentes a las que han sido habituales estos últimos años.

Mientras ese cambio llega, aún podemos reconfortarnos contemplando el inusual panorama de todos los 19 países de la red Euroconstruct en situación de crecimiento, algo que ya fue posible observar en 2017 y que se espera se pueda mantener en 2018. El país con más riesgo de convertirse en la excepción negativa es el Reino Unido, que tan solo aspira al estancamiento en 2018, lastrado por su mercado no residencial. Del 2019 en adelante, tal como se viene anunciando en los últimos informes, se espera que Alemania se quede sin argumentos para prolongar más su actual fase expansiva y empiece a contraer su producción

En lo que respecta a la cuestión de qué tipo de mercado se vislumbra del 2019 en adelante, asistiremos a un relevo: la edificación de nueva plan-

2018 continuará el camino del año 2017 en la medida que el sector sigue propulsado por el crecimiento económico, bajos intereses, redistribución de la población y las inversiones pospuestas

ta que hasta ese momento había estado a la cabeza del crecimiento, cede ese papel a la ingeniería civil. Por su parte, la rehabilitación continuaría ejerciendo su habitual función de estabilizador del sector, gracias a su gran tamaño de mercado combinado con su poca propensión a verse afectado por los ciclos.

Por lo que, si las previsiones se cumplen, la edificación residencial de nueva planta cerrará un ciclo muy fructífero de cuatro años de duración (2015-2018) a lo largo de los cuales ha crecido a un ritmo medio anual de algo más del 7%.

Por otro lado, la ingeniería civil no ha participado del repunte experimentado por la edificación; de hecho, la producción destinada a infraestructuras cerró el ejercicio 2017 al mismo nivel que el 2015. Sin embargo, este mercado está en condiciones de recuperar terreno perdido en los próximos años, de cumplirse la previsión de crecer a ritmos del 4,5% anual durante el bienio 2018-2019, tras el que podría llegar un 2020 más moderado (2,5%). Esto lo convierte en el subsector con mayores expectativas, fundamentadas en la meiora que se espera en las finanzas públicas que debería permitir que las administraciones reanuden las inversiones y el mantenimiento



Mercado Informe euroconstruct

que han pospuesto durante los últimos años. También contribuirá de manera relevante que los países del Este vuelvan a estar en condiciones de ejecutar obra civil a buen ritmo gracias a que la nueva tanda de fondos estructurales se encuentra ya plenamente operativa. Este episodio de bonanza para la ingeniería civil se nutrirá fundamentalmente de proyectos de transporte, tanto carreteras como ferrocarril, lo cual relega a un segundo plano al nicho de la energía, que unos años atrás era el que se había mostrado más dinámico.

Crecimiento prudente para España

El período expansivo de la economía española se prolonga y 2018 será, según los datos, otro año de crecimiento notable, con la demanda interna v el sector exterior funcionando a buen régimen. En un contexto político todavía agitado, esta solidez económica añade un margen de seguridad muy oportuno. Sin embargo, es un margen que tiende a estrecharse conforme el crecimiento se vaya moderando en los próximos años, como consecuencia del encarecimiento del crédito y de la ralentización de la economía global.

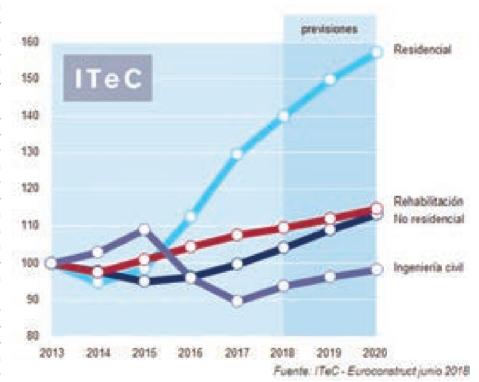
Tanto es así que, desde el punto de vista de la construcción, en 2018 se espera no tan solo una mejora cuantitativa de los ritmos de producción (4,8%) sino tam-

bién una mejora cualitativa, finalmente con contribución positiva de todos los subsectores, cerrando una etapa en la que han convivido subsectores en recuperación con otros que continuaban en recesión. De todas maneras, es preciso no caer en la complacencia: el último subsector en abandonar la zona negativa ha sido la ingeniería civil, y no precisamente porque se haya recuperado del todo la capacidad inversora del país, sino por efecto del calendario electoral. En consecuencia, el impulso

extra proporcionado por la ingeniería civil será efímero, con lo cual el sector construcción irá perdiendo impulso en 2019 (4,3%) y en 2020 (3,4%).

A diferencia de la ingeniería civil, la edificación tiene por delante un panorama mucho más "cómodo", aprovechando el buen momento del crédito y el alto nivel de actividad inmobiliaria.

En el contexto específico del residencial los temas de debate son si las intensas subidas de los precios de venta y alquiler en las zonas más dinámicas puede interpretarse como un síntoma de burbuja. Y el otro aspecto relevante es el de hasta dónde crecerá la producción de vivienda de escepticismo es que el giro expansivo de los presupuestos 2018 añade más dificultades a cumplir con los compromisos de déficit público. Por otra, tampoco parece haber motivos incontestables para acometer a corto plazo grandes inversiones aeroportuarias, portuarias ni en nuevas carreteras de alta capacidad, más allá de cubrir los déficits de tratamiento de aguas y de acabar los tramos de tren de alta velocidad a medio ejecutar. La fuerte competencia en el programa público-privado de construcción de carreteras (PIC) es síntoma de que el sector ha tomado conciencia de la escasez de oportunidades. En la previsión, el cre-



nueva planta. La demanda de inversión en no residencial lleva en recuperación desde 2013, pero la promoción de nueva planta no ha tocado fondo hasta el 2016. Por tanto, este mercado todavía se encuentra en una fase muy inicial de expansión, por lo que no debería tener problemas en crecer a buen ritmo.

En ingeniería civil la incógnita es qué sucederá cuando se acabe la obra promovida al calor de las elecciones. Un motivo poderoso para el cimiento se concentra en 2018 (4,8%) cuando la obra local se encuentre en su punto álgido. Se descarta una recaída a posteriori, pero el avance será modesto en 2019 (2,5%) y 2020 (2%).

La siguiente reunión del foro Euroconstruct se celebrará los próximos días 22 y 23 de noviembre en París, organizada por BIPE, el miembro francés del grupo, donde los expertos de los 19 países de la red Euroconstruct presentarán sus conclusiones relativas al sector.

MÁXIMA EFICIENCIA

Hormigoneras Stetter

Las hormigoneras de Stetter por su calidad, fiabilidad y gran carga útil, garantizan bajos costes operativos y altas ventas. Como resultado, obtiene mayores ganancias con cada viaje. Gracias a sus cuatro líneas de productos Basic, Light, HeavyDuty y Trailer, el cliente encontrará la hormigonera Stetter que mejor se adapte a sus necesidades. Para un transporte eficiente de hormigón en todo el mundo.







Foros

Asamblea Anmopyc

Las oportunidades en nuevos mercados marcan la 38^a Asamblea de Anmopyc



El Palacio de Congresos de Zaragoza ha acogido la celebración de la 38ª Asamblea de Anmopyc, la Asociación Española de Fabricantes de Maquinaria de Construcción, Obras Públicas y Minería. El acto, en el que se informó a los socios y a los asistentes de la actividad y las cuentas de la asociación, contó además con una serie de ponencias y mesas redondas en las que se puso el foco en la internacionalización de las empresas.

Texto: Lucas Manuel Varas Vilachán

a Asamblea estuvo dirigida por Jorge Cuartero, director gerente de Anmopyc. La bienvenida corrió a cargo de Jordi Perramón, presidente de la asociación, quien inauguró la jornada agradeciendo a los más de 100 asistentes su participación en el acto y en especial a Rogelio Cuairán, director general de Fe-

ria de Zaragoza. El responsable de la institución ferial también tuvo unas palabras para los asistentes, ante los que ratificó el éxito de la pasada edición de Smopyc: "No nos vamos a quedar ahí. Queremos que la edición de 2020 sea más exitosa con la colaboración de Anmopyc, un socio fundamental para su éxito".





Jordi Perramón, presidente de Anmopyc, da la bienvenida a los asistentes.

Repaso a los mercados internacionales

La primera de las ponencias corrió a cargo de Miguel Aguirre, responsable de Single and Political Risk en Coface Spain y profesor del Instituto de Empresa, con su tradicional repaso a la situación de los distintos mercados internacionales y a la oportunidades -y riesgos- que ofrecen. Según explicaba Aguirre, "creemos que en 2018 el máximo crecimiento ya ha pasado; la previsión es que el comercio mundial caiga casi un punto este año". Los factores que marcan la economía global son, según Coface, a depreciación del dólar frente al resto de monedas al margen del euro, el aumento del precio de las materias primas al tiempo que lo hace el proteccionismo de países como Estados Unidos, y el incremento del precio del petróleo, que supone una pérdida de competitividad para mercados dependientes como el nuestro.

Asimismo, ubicó en China y el mayor control económico y político de su Gobierno un punto de riesgo; el apalancamiento de su economía está provocando un incremento cada vez mayor en los plazos de pago. En este sentido, como explicaba Miguel Aguirre, la recuperación económica se ha encontrado con tensiones políticas que generan desconfianza, con algunos ejemplos como Brasil, Italia, Argentina, Turquía o el Reino Unido y su proceso de desconexión de la Unión Europea.

El crecimiento mundial para los próximos años se aleja de Europa: en la década 2016-2026, la región Asia Pacífico aportará el 78,7% del crecimiento económico mundial. Por su parte, el África Subsahariana muestra un crecimiento generalizado, aunque a distintas velocidades.

Los cambios demográficos y la irrupción de la tecnología en la economía serán clave en las próximas décadas. El envejecimiento de la población y la automatización de los procesos productivos pondrán fin a la "abundancia del trabajo"; antes de 2030, la relación entre trabajadores activos sobre dependientes caerá por debajo de 1:1 en Estados Unidos.

"La economía crece, pero hay descontento porque el crecimiento no llega a todo el mundo" concluyó Aguirre su intervención.

Las constructoras españolas, referentes internacionales

La siguiente presentación corrió a cargo de María Moreno, directora del área Internacional de Seopan, en una ponencia en la que habló de la actividad internacional de las 69 empresas y 11 grupos empresariales de conforman la asociación.

El pasado año, la producción total de las empresas de Seopan se situó en 80.000 millones (un 7% del PIB), de los que más del 75% proceden del mercado internacional. A pesar de que en 2017 la producción del sector de la construcción aumentó un 4,6% y de que la licitación de obra pública se incrementó un 39%, María Moreno advierte que "la obra pública está bajo mínimos. Cualquier crecimiento supone un elevado porcentaje". Además, señaló la preocupante caída en la licitación pública de concesiones, que pasó de 429 millones de euros en 2016 a 240 millones en 2017, lo que supone una caída del 44%. Por su parte el número de viviendas visadas se situó por encima de las 80.000 en 2017, con un crecimiento del 26,2% frente al año anterior: "Si la crisis de la construcción la provocó la caída de la edificación, el crecimiento que tenemos ahora es también por las viviendas". No obstante, el 83,7% del total de la producción en construcción procede de la edificación, un 32,9% del sector residencial.

Para el presente año, desde Seopan estiman que la actividad total del sector de la construcción aumentará entre un 4% y un 5% en 2018 respecto al pasado ejercicio.

En cuanto a la actividad internacional, las empresas de Seopan se encuentran presentes en 82 países, con América y Europa como principales mercados en facturación: el 30% de la contratación porcede de América Central y del Sur, el 27% de la Unión Europea y el 20% de Estados Unidos y Canadá. "Salir al exterior ha tenido un sentido contracíclico frente a la economía del país", señalaba María Moreno, para quien la diversificación de las empresas españolas ha facilitado este proceso de internacionaliza-

Foros Asamblea Anmopyc



Mesa de debate sobre el mercado norteamericano.

ción que comenzó tímidamente en la década de los 80 y que se disparó a partir del año 2008. Desde entonces, la posición de liderazgo de las constructoras españolas las lleva a ser las segundas en producción y facturación mundial, solo por detrás de las empresas chinas.

En el área de concesiones el liderazgo de los grupos españoles es mayor si cabe. ACS y Ferrovial lideran el ranking global por volumen de inversión en concesiones, y 5 de los 11 mayores operadores del mundo son nacionales. En cuanto a concesiones en infraestructuras de transporte, 6 de los 12 mayores operadores del mundo son españoles. En total, las empresas de Seopan están presentes en 27 países y tienen en concesión 21.500 km, 40 aeropuertos, 1.500 km de ferrocarril y 10.500 camas en hospitales.

Las perspectivas globales indican que las necesidades de inversión en infraestructuras hasta el 2015 son de 3,7 billones de dólares al año, frente a los 2,5 billones por año que se invierten actualmente en transporte, energía, agua y telecomunicaciones, según un informe de McKinsey.

La responsable de Seopan cerró su intervención haciendo un repaso por varios de los proyectos que las empresas españolas están ejecutando en diversos lugares del mundo.

Digitalización: el futuro de la construcción

La digitalización de las empresas es un tema cada vez más en boga. Como no podía ser de otro modo, el sector de la construcción va adoptando, con mayor lentitud respecto a otros sectores industriales, esta realidad que ha llegado para quedarse. Conceptos como conectividad o mantenimiento predictivo no son en absoluto ajenos a los fabricantes de maquinaria.



Rogelio Cuairán, director general de Feria de Zaragoza, junto a Jorge Cuartero, gerente de Anmopyc.

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











Foros Asamblea Anmopyc

Para hablar de esta transformación digital y la nueva industria 4.0 intervino Alfredo Gómez, responsable de Innovación Tecnológica y Desarrollo de Negocio en Itainnova. Como explicaba Alfredo Gómez, el grado digitalización en el sector manufacturero en Europa se encuentra en un nivel "medio", pero el de la construcción figura en último lugar según los indicadores manejados. En España el retraso es todavía mayor, muy por debajo de la media europea.

Algunas de las pautas a seguir en el proceso de transformación de la empresa señaladas por el responsable de Itainnova se refieren a la eliminación de tareas rutinarias, peligrosas o de poco valor, y es aquí donde entran juego la robotización y la automatización de procesos.

Alfredo Gómez plantea una "escalera" de la digitalización de procesos que comienza con la sensorización de los equi-



Alfredo Gómez, responsable de Innovación Tecnológica y Desarrollo de Negocio en Itainnova.

pos y que continúa con la gestión de datos en tiempo real, el análisis de dichos datos, las herramientas predictivas y concluye con un proceso adaptativo en tiempo real. Todo ello es lo que da como resultado la conocida Industria 4.0.

La experiencia de cliente juega un papel fundamental en este nuevo modelo de empresa. "El acceso a los clientes es bidireccional, y debe realizarse a través de canales abiertos, intuitivos y rápidos –señala Alfredo Gómez-. Además, requieren una atención personalizada".

Incertidumbre global

La participación de Off-Highway Research ha sido habitual en las últimas ediciones de la Asamblea de Anmopyc. En esta ocasión ha sido el propio Jorge Cuartero en realizar la presentación de los datos sobre el mercado de maquinaria de este especialista en investigación y

análisis de los mercados internacionales de equipos para construcción.

El análisis muestra un crecimiento mundial del mercado de maquinaria, que espera cerrar 2018 con 950.000 unidades, un 6% más que las 895.000 contabilizadas el pasado año. Todos los grandes mercados crecieron en 2017, aunque destaca la recuperación de China, que prácticamente duplicó el número de equipos vendidos, superando las 200.000 unidades. Esto les vuelve a situar como el primer mercado mundial, por encima del norteamericano. Tendencia que se espera que se mantenga este 2018, con China cerca de las 250.000 y crecimiento en prácticamente todos los mercados.

Sin embargo, como recordaba Cuartero en su exposición, nos encontramos ante un futuro incierto, marcado por conflictos internacionales, inestabilidad política y económica y el precio de las materias primas y el petróleo.

En cuanto al mercado europeo, las previsiones muestran un promedio de 155.000 unidades anuales hasta el 2022. El informe de Off-Highway Research muestra un cambio estructural del mercado, con excavadoras, cargadoras y manipuladores telescópicos copando un 94% de las ventas y las retrocargadoras y las minicargadoras en descenso.

Estados Unidos, un mercado de confianza

La última parte de la Asamblea de Anmopyc estuvo dedicada a una mesa redonda en la cuatro fabricantes de la asociación comentaron sus experiencias en el mercado norteamericano. Moderada por Eduardo Baigorri, de Seguros Baigorri, los participantes destacaron la confianza que ofrece este mercado. "En Estados Unidos se encuentran las principales ingenierías en gran minería. Allí nos ha ido muy bien, la expansión interna es muy sencilla. En Europa debes ir país por país, conquistándolo", explicaba Jorge Saura, de la empresa Capotex. "En nuestro caso necesitábamos crecer en facturación, y Estados Unidos nos ofrecía esa oportunidad; es un mercado tan grande que con poca cuota de mercado tienes mucho volumen", añadía Javier García, de la empresa Sima".

Los ponentes destacaron que es un mercado que responde positiva si tienes un producto y un servicio buenos. Como indica Jorge Saura, "allí las negociaciones son muy sinceras. Al americano, si le fallas, no te da una segunda oportunidad".

De forma paralela a la celebración de la Asamblea, se celebró el Comité Técnico de Anmopyc con el objetivo de representar los intereses del sector en el ámbito de la I+D+I, legislación y normalización. En ella participaron Ricardo Cortés, director técnico de Seopan, y Jorge Sánchez, Business Development Manager en Intertek. El objetivo de este comité es respaldar y reforzar la labor de lobby que viene desarrollando Anmopyc en diferentes ámbitos, tales como CECE (Comité Europeo de fabricantes) o UNE (Asociación Española de Normalización) de la que son miembros corporativos.



No dejes de probar el nuevo modelo de 8t. Cumple con las expectativas de los más exigentes: equilibrio perfecto entre comodidad, seguridad, altas prestaciones y bajo consumo, Made by Kubota. Excelencia Kubota.



Nº 1 MUNDIAL EN MINIEXCAVADORAS



Informe

Estado de consevación de las carreteras

Las carreteras españolas requieren una inversión de al menos 7.000 millones de euros



Texto: Nuria López Contreras

no de cada trece kilómetros de la red de carreteras española presenta deterioros relevantes en más del 50% de la superficie del pavimento, acumulando baches, roderas y grietas longitudinales y transversales. Esta es una de las conclusiones del último informe sobre "Necesidades de Inversión en Conservación" desarrollado por la Asociación Española de la Carretera (AEC) en el segundo semestre de 2017, y que afecta tanto a las carreteras a cargo del Estado como a las que gestionan las Comunidades Autónomas y Diputaciones Forales.

Se trata así de desperfectos que pueden afectar a la estructura de la plataforma, comprometiendo la comodidad, eficiencia y seguridad de la circulación, motivo por el cual podría ser aconsejable reducir el límite de velocidad genérico entre 10 y 20 km/h, una medida que afectaría a 6.800 kilómetros de carreteras.

Esta investigación tiene su origen en las Campañas de Inspección Visual de la Red Viaria que la AEC comenzó a realizar en 1985 con el objetivo de conocer el estado de la pavimentación y del equipamiento, así como de estimar la inversión mínima necesaria para alcanzar niveles de servicio adecuados.

Las consecuencias de la fotografía que muestra el estudio de la Asociación Española de la Carretera son tres, fundamentalmente:

CONSECUENCIAS?

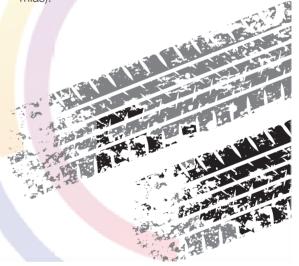


¿SOLUCIONES?



- Incremento del riesgo. El progresivo deterioro de las carreteras al que venimos asistiendo en los últimos años coincide en el momento actual con un preocupante aumento de las víctimas en accidentes de tráfico. Reducir la velocidad para reducir el riesgo es una medida que, hoy por hoy, podría ser necesario adoptar si no se apuesta por actuar en la infraestructura y solucionar los problemas de falta de conservación existentes, sobre todo los que pueden afectar de forma directa a la seguridad de la circulación. Relación de una forma directa: accidentalidad y periodo económico del país.
- "Nosotros tenemos una gran cantidad de accidentes en carreteras convencionales (choques frontales o salida de vía). Es difícil establecer relaciones directas, pero hay medidas que se pueden y deben tomar, con Seopan hemos hecho trabajos para ello. Mejor conservación se traduce en mayor confort y comodidad y menor necesidad de tener una atención mucho mayor", ha comentado Lazcano.
- Impacto ambiental e ineficiencia económica. Se estima que, solo sin el sobrecoste en consumo de combustible que supone transitar por una carretera cuyo pavimento está en mal estado, se evitaría emitir tres millones de toneladas de CO2 al año, además del sensible incremento de los gastos de mantenimiento del vehículo.
- Pérdida de capital social. Según se desprende del propio informe de la AEC, entre 2001 y 2017, las carreteras del Estado han perdido un 36% de su valor patrimonial, y las de las Comunidades Autónomas y Diputaciones Forales, un 38%.

- Según los resultados incrementar en 300 millones de euros durante un período de ocho años las partidas destinadas a conservación y refuerzo de firmes en los Presupuestos Generales del Estado. Esto es, hay que pasar de los 900 millones de euros que se invierten actualmente, a 1.200 millones, sin considerar en esta cifra las cantidades que habrán de destinarse al mantenimiento de las autopistas de peaje en las que el Gobierno "levante la barrera".
- Respecto a las carreteras dependientes de las Comunidades Autónomas y Diputaciones Forales, se requiere destinar 600 millones de euros más al año durante los próximos ocho ejercicios- a su mantenimiento (para el conjunto de las autonomías).



En términos generales, el estudio revela cómo la falta de conservación está haciendo mella en las infraestructuras viarias españolas, un patrimonio valorado en 145.000 millones de euros, y que, a partir del año 2009, ha sido abandonado a su suerte víctima de los sucesivos y reiterados ajustes en los presupuestos públicos.

En la serie estadística que se muestra en la investigación se observa cómo en el año 2001 la conservación

de la red viaria aprobaba holgadamente el examen periódico realizado por la AEC, para llegar a 2017, dieciséis años después, rozando la línea roja del muy deficiente.

Darle la vuelta a esta situación requiere una inversión mínima de 7.054 millones de euros, cantidad en la que la AEC cifra el déficit que acumula el mantenimiento del conjunto de las infraestructuras viarias del país y que se reparte, para las redes del Estado y Autonómica, como

sigue: 2.211 millones en la red que gestiona el Estado y 4.843 millones en la que administran los gobiernos autonómicos y forales.

"Las necesidades por territorio varían mucho ya que los territorios más extensos reciben más dinero. Dos años atrás hacíamos este análisis y con la inspección que ahora se presenta se sitúa encima de donde habíamos previsto. En el caso de las redes autonómicas se ha suavizado la pendiente, no es muy buena noticia. De los datos que se presentan hoy se observa que 1 de cada 13 kilómetros podría estar en riesgo de la disminución de su conservación", ha afirmado Juan F. Lazcano.

Reparar el pavimento supone más de 6.500 millones

La conclusión más relevante del estudio sobre "Necesidades de Inversión en Conservación 2017-2018" es el imparable deterioro de los pavimentos, que obtienen una calificación media de "deficiente", a escasas décimas del "muy deficiente". "Se ha producido un descenso de la calidad del firme muy importante. Al ciudadano le da igual quien sea el titular de la misma, lo que le interesa es que estén en buen estado", ha afirmado con rotundidad Juan Lazcano.

El desgaste del pavimento en las carreteras titularidad del Ministerio de Fomento baja su nota en un 10% con respecto a 2015. Las vías autonómicas, por su parte, empeoran un 5,7% frente a la calificación obtenida en la auditoría anterior.

En cuanto al déficit, el pavimento acumula el 93% del total, lo que se traduce en unas necesidades de inversión en reposición y refuerzo de firmes cifradas en 6.574 millones de euros para el conjunto de las carreteras españolas (un 6% más que en 2015). De ellos, la Red del Estado, de 26.242 kilómetros de longitud, precisa de 2.060 millones, y la Red Autonómica

(75.546 kilómetros) de 4.514 millones.

En el gráfico de evolución, el estudio de la Asociación Española de la Carretera otorga a la conservación de los firmes la peor nota de toda la serie histórica; en el caso de la Red del Estado se registra una pérdida de 86 puntos con respecto a la auditoría realizada en 2001. Por lo que se refiere a las carreteras autonómicas, el pavimento obtiene 80 puntos menos que hace 16 años.

El estudio de la Asociación Española de la Carretera ofrece datos por Comunidades Autónomas, los cuales responden al denominado "Indicador Territorial", un valor medio ponderado entre las calificaciones de la Red de Carreteras del Estado y las de la Red Autonómica en cada Región.

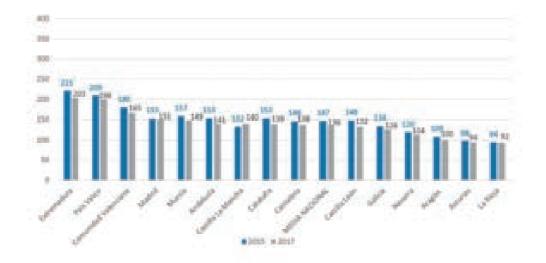
Hay que renovar 370.000 señales de código, el 68% con el reflectante caducado

Con una nota media de 4,8 y 4,6 respectivamente, la señalización vertical en las carreteras del Estado y en las Autonómicas y Forales se mantiene en los mismos valores que en la auditoría realizada en 2015 y, aunque no empeora, tampoco logra alcanzar el aprobado.

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

En la Red Autonómica, por su parte, es preciso cambiar unas 270.000 señales, lo que requiere de una inversión de 57 millones de euros (33 millones

INDICADOR TERRITORIAL DEL ESTADO DE LOS FIRMES





para las vías del Estado). En este caso, la investigación cifra en 180.000 las señales cuyo material retrorreflectante ha superado la fecha de uso recomendada por el fabricante.

Además, en lo que respecta a la señalización, cuando se hacen referencias a las necesidades de inversión, "el fabricante señala cuando deben cambiarse estas señales y esta normativa no se está cumpliendo". Desde la AEC aseguran que en el caso de este tipo "nos encontramos en una situación preocupante". Asimismo, la señalización horizontal vemos cómo ha evolucionado de forma "aceptable" con una pequeña mejora gracias a la campaña: "Nos parece positiva y es necesario mantener este nivel".

Es necesario repintar las marcas viales en 30.000 kilómetros de carreteras

Las marcas viales son el único elemento analizado que logra mejorar sus puntuaciones en la inspección realizada en 2017. Partían ya de un aprobado holgado obtenido en el estudio precedente y han conseguido revalidar sus calificaciones con un 5,9 de nota media, cuatro décimas más que en 2015.

Es la Red del Estado, calificada con un 6,7, la que consigue subir la nota global, aunque las vías regionales también salen airosas del examen, situándose en el 5,7.

Cabe concluir, por tanto, que superado el cambio de tendencia que parecía apuntarse en la investigación realizada en el verano de 2013, la señalización horizontal de



las carreteras competencia del Estado se consolida en el aprobado alto dentro de la calificación de "aceptable".

En la malla a cargo de las Comunidades Autónomas, este elemento también experimenta una mejora (cinco décimas) con respecto a su última nota, avanzando a buen ritmo hacia el 6 y alejándose de las malas calificaciones que registró en 2001.



Pese a ello, aún queda mucho por hacer en materia de señalización horizontal. El informe de la AEC concluye que deberían repintarse las marcas viales de 30.000 kilómetros de carreteras en España, un total de 3.000 kilómetros en el caso de la red del Estado, y de 27.000 kilómetros en las vías autonómicas y de las Diputaciones Forales. El coste total de esta actuación asciende a 56 millones de euros (6 y 50 millones, respectivamente).

Las barreras metálicas vuelven a suspender

En cuanto a las barreras metálicas -y partiendo del hecho de que la AEC sólo estudia la barrera instalada y no la necesidad de su instalación en aquellos tramos que carecen de la misma-, el examen de la Asociación las suspende una vez más, afianzándose en el deficiente tanto en las carreteras Estatales (con un 4,3) como en las Autonómicas y Forales (que pasan del 4,3 al 4,1).

De acuerdo con los datos de la Asociación Española de la Carretera, 334 millones de euros de inversión (un 31% más que en 2015) contribuirían a mejorar este elemento. Una cifra que se distribuye en 112 millones para las barreras de la Red del Estado, y 222 millones para las instaladas en la Red de las Comunidades Autónomas y Diputaciones Forales.

Por otro lado, de todos los elementos analizados, ha sido tradicionalmente el balizamiento el que ha presentado un estado más saludable en ambas redes. Pese a ello, en el año 2017 hitos de arista, captafaros, paneles direccionales y balizas han experimentado un descenso en sus habituales buenas calificaciones, con una pérdida de casi un punto en la Red del Estado, cuya nota pasa del 7,7 al 6,8.

En las carreteras autonómicas los elementos de balizamiento, tan importantes para la seguridad y comodidad de la circulación, consiguen mantenerse en valores similares a los de 2015, con una décima de diferencia (de una nota de 6,8, pasan a un 6,7).

Iluminación: El 90% de las luminarias en funcionamiento no iluminan adecuadamente, y el 53% generan claroscuros

Éste es el preocupante dato que arroja la investigación de la AEC en su análisis del estado de este tipo de equipamiento, imprescindible para la seguridad vial durante la circulación nocturna.

El estudio, realizado en colaboración con la Asociación Nacional de Fabricantes de Iluminación (AN-FALUM), audita los parámetros medios de iluminancia (cantidad de luz que llega al pavimento) y uniformidad

(homogeneidad de dicha luz), concluyendo que el 90% de las luminarias, en el primer caso, y el 53% en el segundo, registran rangos no adecuados.

Del 90% de las luminarias que registran rangos inadecuados de iluminancia, el 18% lo son por exceso (afectando a la eficiencia energética) y el 72% por defecto (repercutiendo en la seguridad del tráfico).

La falta de uniformidad en la iluminación también incrementa la exposición al riesgo, ya que se generan zonas de oscuridad entre áreas iluminadas (claroscuros); este defecto se detecta en el 53% las luminarias en funcionamiento.

En la inspección realizada en 2015, los porcentajes de iluminancia y uniformidad incorrectas respecto del total de luminarias en funcionamiento se situaban en el 89% y el 50%. Las gráficas bajo estas líneas muestran el empeoramiento progresivo de estos valores a partir del año 2011, confirmando la falta de atención otorgada a este equipamiento vial por parte de los responsables de su adecuado funcionamiento.

El estado de la iluminación es un elemento muy bien valorado ya que supone un factor de seguridad importante. Sin embargo, en esta última campaña se mantiene una ligera disminución del valor de la luminancia (cantidad de luz que lleva al pavimento).

	FIRMES	EQUIPAMIENTO VIAL (SEÑALIZACIÓN VERTI- CAL, SEÑALIZACIÓN HORIZONTAL Y BARRE- RAS METÁLICAS)	TOTAL
Déficit acumulado (millones de euros) en la Red de Carreteras del Estado (26.242 Km)	2.060	151	2.211
Déficit acumulado (millones de euros) en las redes de Comunidades Autónomas y Diputa- ciones Forales (75.546 km)	4.514	329	4.843
Total	6.574	480	7.054

El déficit de inversión

El déficit de inversión en conservación de las carreteras en servicio ha crecido un 7% en dos años. En total, el informe de la Asociación Española de la Carretera estima que, en la actualidad, son necesarios algo más de 7.000 millones de euros para poner a punto las infraestructuras viarias de nuestro país.

Por Comunidades Autónomas, se ofrece los datos relativos al déficit acumulado total para ambas redes y

desglosados por cada kilómetro de carretera que atraviesa la región que se trate.

Para Lazcano existe un problema y hay que ver como se habilitan los fondos para hacerse cargo de este problema: "No se pueden dejar de un lado otros factores, por lo que la solución que adoptan todos los países es que la red tenga una tasa por uso de manera que no paguen la conservación y con eso libera de impuestos lo que exige el gasto social. Un sistema armonizado para







Elena de la Peña González, subdirectora general técnica de la AEC; Juan F. Lazcano, presidente de la AEC; y Jacobo Díaz Pineda, director general de la Asociación.

la movilidad en toda la red de alta capacidad para la conservación y mantenimiento. No solo se necesita una subida de barreras", ha explicado Juan Lazcano. Así, de esta manera, se impulsa los vehículos menos contaminantes, etc. "Que todo vaya en esa misma línea.", ha el presidente de la AEC.

Sin embargo, toda la tasa, en el caso de que se implantara, "debería ser finalista al sistema de transporte (lo que se hace en Alemania), va a un sistema completo y va a eso exclusivamente. Si no es finalista no iría a donde tiene que ir, lo ampliamos al sistema de transportes en general porque nos parece lo más justo", explicaba Lazcano.

En este sentido desde la Asociación Española de la Carretera han defendido que la tasa podría aportar al sistema de transporte una media de 4.000 millones cada año (toda la red de alta capacidad), donde han asegurado que se trataría de una "propuesta realista o, cuanto menos, modesta".

Trabajo de campo

El trabajo de campo del estudio sobre "Necesidades de Inversión en Conservación 2017-2018" ha sido desarrollado en el último semestre de 2017 por ocho evaluadores, los cuales recorrieron los tramos que les fueron asignados y reflejaron sus observaciones en las hojas de toma de datos preparadas al efecto.

En total se han evaluado 3.000 tramos, de 100 metros cada uno, tanto en la Red de Carreteras del Estado como en la Red dependiente de las Comunidades Autónomas y Diputaciones Forales. Cada tramo inspeccionado ha sido documentado gráficamente, habiéndose recopilado más de 20.000 fotografías.

Los Índices de Estado revelan, por comparación con una serie de valores dados, el estado de conservación de las infraestructuras viarias. Tales Índices consisten en una nota ponderada obtenida a partir de los deterioros considerados en cada tramo, ofreciendo en los casos de la señalización vertical, horizontal, barreras metálicas y balizamiento, una cifra entre 0 y 10 acorde con la mayor presencia o ausencia de defectos (10 = muy buen estado).

En cuanto a los firmes, los valores utilizados para el establecimiento del grado de deterioro se sitúan en un intervalo de 0 a 400, representado el 400 la mejor situación posible.

Únicamente se evalúan tramos de carreteras interurbanos, elegidos aleatoriamente. No se analizan autopistas de peaje. Se trata de una inspección VISUAL, es decir, tan sólo se estudian los deterioros que se observan a simple vista (el informe no considera, por ejemplo, problemas que van más allá de la capa de rodadura del firme, operaciones de conservación en obras de drenaje o en obras de fábrica, etc.).



EventosVolvo Days 2018

Volvo congrega a más de 7.000 personas en su gran evento



Texto: Lucas Manuel Varas Vilachán

ada tres años volvo celebra su gran evento en el que reúne a buena parte de clientes, distribuidores y prensa internacional. Se trata de los Volvo Days, tres semanas de actividades y presentaciones en los que la compañía lleva a cabo demostraciones de su amplio portfolio de productos y analiza su visión de la industria.

En esta ocasión el evento tenía varias novedades destacadas. La principal, la participación del recientemente nombrado presidente de Volvo Construction Equipment, Melker Jernberg, quien asumió el cargo a principios de este año.

Las demostraciones en vivo son una actividad a la que Volvo CE ha dado mucha importancia desde que hace 60 años comenzara a realizar eventos de este tipo. Desde 1976, la localidad sueca de Eskilstuna, la misma que vio nacer a la compañía en 1932, acoge este tipo de demostraciones que han crecido hasta lo que son en la actualidad: tres semanas en las que el Centro de Clientes de la compañía congrega a centenares de invitados que pueden probar las 72 máquinas que participan en las demostraciones de este año por sí mismos, asistir a charlas de responsables de la compañía o visitar las instalaciones de la zona.

Eskilstuna, el universo Volvo CE

Además del centro de Clientes, Eskilstuna acoge las fábricas de ejes y transmisiones de Volvo CE, su Test Center y es la sede de la División de Ventas para EMEA. Ligado a este municipio situado a 100 km de Estocolmo desde su origen, Volvo CE da empleo a 1.900 personas de esta localidad de 100.000 habitantes.

El Centro de Clientes de Volvo CE es el lugar que mejor representa lo que es Volvo CE hoy en día. Fundado en 1985, este espacio de 75 hectáreas recibió a más de 20.000 visitantes a lo largo de 2017 y 7.000 durante las tres semanas que se han celebrado os Volvo Days 2018.

La gran zona de demostraciones acoge a 80 máquinas para que los clientes puedan probarlas en zonas que simulan distintas zonas de trabajo, desde pequeñas canteras hasta bosques donde maniobrar con los camiones y dúmperes, pasando por espacios de obra donde realizar todo tipo de maniobras con las maquinas más compactas o áreas específicas para aplicaciones especiales.

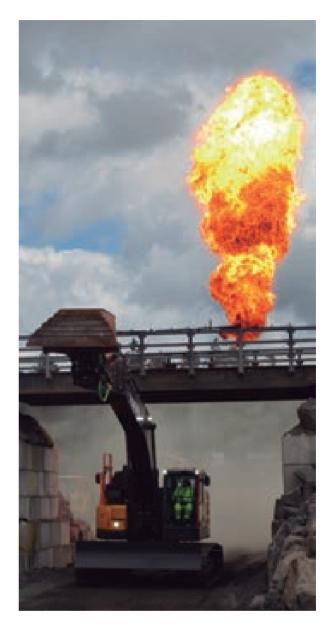
Una gran coreografía

A pesar de que Volvo comenzó las demostraciones de maquinaria hace seis décadas, hoy en día son una constante en todos los fabricantes del sector. En ferias o en las propias instalaciones de las marcas, no hay mejor manera de demostrar las bondades de las máquinas que en vivo y sobre el terreno.

Es por ello que en los últimos años el sector ha asistido a presentaciones cada vez más cuidadas y espectaculares hasta tal punto que poco tienen que envidiar a las de otros sectores más orientados al cliente generalista como el de la automoción.

En este sentido, los asistentes a la demostración llevada a cabo en los Volvo Days pudieron disfrutar de un espectáculo que se acerca más a una enorme coreografía de maguinaria que a una demo al uso.

Durante una hora y media, más de 70 máquinas de todo tipo participaron en un show que se llevó a cabo sin descanso. El espectáculo contó además con la participación directa de Melker Jernberg, presidente de Volvo CE, y Carl Slotte, presidente de Volvo CE para EMEA, quienes no perdieron la oportunidad de



subirse a las máquinas y aportar un toque de humor al acto.

Construyendo el mañana

"Building tomorrow" es el lema que acompaña a Volvo CE. Basado en esa filosofía, Jernberg habló durante su presentación de la importancia de estar cerca de los clientes dando respuesta a las demandas sostenibilidad y seguridad que existen hoy en el mundo. "Queremos un desarrollo sostenible para el desarrollo sostenible de nuestros clientes", destacaba el presidente de la compañía.

Un ejemplo del mañana que imaginan desde la multinacional sueca está en el proyecto "Electric Site" que está llevando a cabo. Se trata de un sitio de obra en el que conviven conceptos como la automatización, la electromovilidad y la industria 4.0. En base a estos proyectos, Jernberg explicaba que la industria "tiene

Eventos Volvo Days 2018



Centro de clientes de Volvo CE en Eskilstuna, Suecia.

un potencial de reducción del 95% de las emisiones de carbono y de abaratamiento de costes de un 25%".

En cuanto a la seguridad, Volvo CE está llevando a cabo un proyecto con un cliente francés para aplicar tecnología de detección de personas a las máquinas. "Si nuestros clientes están seguros, nosotros estamos seguros", añadía Melker Jernberg, quien afirmaba que "queremos ayudar a construir el mundo en el que queremos vivir en el futuro".

Tecnología al servicio del cliente

Fredrik Gerhardsson, vicepresidente de Postventa, y Aram Mahmoud, director de Soporte de Producto, realizaron una presentación sobre la importancia del tiempo de trabajo de las máquinas y de cómo la tecnología puede ayudar a reducir los tiempos de parada al mínimo. "Vamos camino de alcanzar el 100% de productividad", señalaban al respecto de un proceso en el que la digitalización y los sistemas telemáticos son clave.



Stefan Petterson, ingeniero de aplicaciones en Volvo CE.







Síguenos en:









Pol. Ind. Capellanías, C/ Alpargateros 1, nave 119-120 - 10005 Cáceres Tel. 927230834 / Fax. 927235069

info@cohidrex.es

Dos siglos de avances

La recepción de los asistentes a los Volvo Days 2018 tuvo lugar en el Munktell Museum de Eskilstuna. El museo fue inaugurado en 1991 en honor al ingeniero Johan Teofron Munktell (1805-1887), quien realizó importantes avances mecánicos para la industria agrícola a mediados del siglo XIX. Gracias a esta actividad llevada a cabo por Munktell, Eskilstuna se convirtió en uno de los principales centros de ingeniería de Suecia y es precisamente en estos trabajos donde se encuentra el germen de lo que más tarde sería Volvo CE.



Fundado en 1991 y ubicado en el mismo lugar donde el ingeniero estableció su fábrica, el Museo Muktell es visitado por 25.000 personas al año, y acoge una de las mayores colecciones de maquinaria agrícola y de construcción de la industria, con más de 200 objetos de exposición que recorren una línea temporal de casi dos siglos. En sus 5.000 m2 de espacio expositivo el visitante podrá ver grandes hitos de la historia de la maquinaria en los protagonizados por Volvo, el primer tractor sueco, que data de 1913, la primera pala cargadora, fabricada en 1954, o el popular Gravel Charlie, el primer dúmper articulado, lanzado en 1966.

Para ello Volvo CE cuenta con dos plataformas en desarrollo: First Time Fix, que ayuda en la identificación y resolución de problemas técnicos y mecánicos, y One Communication Platform, un avanzado sistema de comunicación para la gestión de los mecánicos por parte de los distribuidores. "En este proyecto aplicamos la filosofía del 911: cuando llamas te hacen las preguntas necesarias para saber qué está pasando", explicaba Mahmoud.

El coste total de propiedad es otro de los principales focos de interés de Volvo CE. Como explicó Stefan Petterson, ingeniero de aplicaciones en Volvo CE en otra de las presentaciones, la compañía trabaja en cinco áreas específicas de trabajo para reducir el coste de propiedad al mínimo para el cliente: seguridad, medioambiente, elección de la máquina correcta, tiempo de trabajo y conectividad. Apoyado en herramientas que incluyen simuladores, Petterson señalaba que Volvo "trabaja junto con el cliente para ayudarle a la hora de sacar el mejor provecho de sus máquinas".

Esto incluye no solo informes sobre el rendimiento de las máquinas, sino simuladores para entrenar a los operarios para que sean más eficientes: "Con una correcta conducción por parte del operario se puede ahorrar hasta un 10% de combustible, y eso es dinero", afirmaba el responsable de Volvo.



Fredrik Gerhardsson, vicepresidente de Postventa.



Aram Mahmoud, director de Soporte de Producto.



EMPRESAS



FIBRA | MÓVIL | FIJO 1496 • EMPRESAS.YOIGO.COM

Protagonistas

Melker Jernberg, presidente de Volvo Construction Equipment

"Es muy positivo ver que el mercado español está de vuelta"



Texto: Lucas Manuel Varas Vilachán

En enero de este año Melker Jernberg asumió la presidencia de Volvo Construction Equipment. En estos seis meses, Jernberg ha impregnado de su personalidad al fabricante sueco, como se pudo comprobar en la reciente celebración de los Volvo Days, en el centro de demostraciones que la compañía tiene en la ciudad sueca de Eskilstuna. Aprovechando el evento, pudimos mantener una entrevista con el presidente de Volvo CE, en la que hace balance de este medio año al frente de la compañía y comparte su visión de la industria.

¿Qué valoración haces de tu primera participación en los Volvo Days?

Siempre tenemos muchos clientes y demostraciones de máquinas en el Centro de Demostraciones, pero este evento es diferente, con mucha gente, muchas actividades programadas. Durante estas tres semanas hemos recibido a más de 7.000 personas en los Volvo Days. Todo el mundo está muy bien preparado, hay muchas emociones y sentimientos en torno a este show. Es una gran oportunidad para nuestra gente de estar cerca de los clientes.

Ha sido muy llamativo el espectáculo de demoestración. ¿Cuánto tiempo ha llevado prepararlo?

Tenemos un grupo de gente que está trabajando todo el año en este evento. Ellos lo preparan de un año para otro y luego van añadiendo nuevas máquinas y nuevas demostraciones al show. Luego participan diferentes personas en cada evento. Por ejemplo, los mejores estudiantes de la escuela de Eskilstuna también son invitados a participar en los Volvo Days. Tras plasmarlo todo en el papel, los ensayos comenzaron hace dos semanas para el espectáculo de la demostración. Necesitas a gente con una gran habilidad para poder llevar el espectáculo a cabo.

Hemos visto a varias mujeres participando en las demostraciones. ¿Cómo ves el papel de la mujer en el sector?

En nuestra compañía aún estamos muy lejos en cuanto al número de empleadas, en torno al 14%, que es muy poco. Tenemos mucho camino por re-



correr en este sentido. Hay mujeres con grandes habilidades para conducir. Somos uno de los países líderes en diversidad y políticas de igualdad, permisos de paternidad, etc. Todos tenemos la misma condición y es la dirección correcta, pero aún tenemos camino por recorrer.

¿Qué balance haces de este medio año como presidente de Volvo CE?

Han sido seis meses extremadamente frenéticos y extremadamente divertidos. Muy gratificantes desde la perspectiva de toda la nueva gente que he conocido y las cosas que estoy aprendiendo. Es una empresa realmente profesional con gente muy profesional. Hay muchas cosas aún que tengo que ver y aprender: los centros de Investi-

gación y Desarrollo, los productos, los servicios, nuestra distribución, nuestros clientes... El equipo está fantásticamente preparado, es muy profesional con un toque personal. Para mí ha sido medio año fantástico.

¿Cómo fue tu experiencia en el sector metalúrgico?

Antes de Volvo fui CEO de la empresa siderúrgica Höganäs, tras ser responsable para EMEA de SSAB, el fabricante de acero más grande de Suecia. Con anterioridad estuve trabajando 22 años en Scania, en mi última etapa al frente de la división de autobuses.

¿Qué te has encontrado en esta industria de maquinaria y equipamiento para la construcción?







"Hay una enorme cadena de valor en torno a la maquinaria para la construcción, desde el proveedor hasta los clientes y sus negocios"

Me encanta el producto, pero además hay una enorme cadena de valor en torno a él, desde el proveedor hasta los clientes y sus negocios. Es realmente interesante, hay una enorme diferencia entre una pequeña excavadora o una gran dúmper. Hay diferentes clientes, diferentes aplicaciones, es un mundo muy amplio, y en el que disfruto mucho.

Pero por supuesto también es un sector muy cíclico, y tienes que estar preparado para los días soleados y los días nublados. No solo puede resultar disfrutable cuando el entorno es positivo; tiene que serlo también cuando sea más duro. Creo que somos una compañía en la que podemos encontrar exactamente eso.

¿Cómo se están comportando los distintos mercados para Volvo?

Desde un punto de vista geográfico, tenemos crecimiento en todas las regiones. Un poco más despacio en EMEA que en Estados Unidos o China. Pero también hay diferencia entre productos. Sabemos que somos fuertes en maquinaria pesada. Pero tenemos que seguir luchando en este segmento.

En maquinaria compacta estamos creciendo y alcanzando cada vez mayor cuota de mercado. Tenemos una red muy fuerte en maquinaria compacta. Estamos ganando cuota de mercado en este sector, aunque aún nos queda mucho por hacer.

¿Qué importancia tienen para la compañía los servicios y la postventa?

Hay un enorme potencial sin explorar en la parte de servicios mucho más allá de vender repuestos. Sabemos que la seguridad es fundamental para los clientes, pero si les preguntas te dirán que su prioridad es el tiempo de actividad. Para ellos por supuesto necesitamos productos verdaderamente fiables y con un mantenimiento fácil de llevar a cabo. Pero

los servicios también implican ser proactivos y ofrecer cosas como la monitorización, control de carga, gestión de flota, etc. Un portfolio de servicios que permitan al cliente estar operativos en todo momento.

¿Cómo hacéis partícipes a vuestros clientes de ese futuro que imagináis en el proyecto 'Building Tomorrow?

Si decides ser bueno, tienes que ser capaz de contar la misma historia a todo el mundo. No podemos tener un discurso para los clientes, otro diferente para los empleados, y otro para la junta de accionistas. La filosofía debe ser la misma, tener un desarrollo bueno y sostenible para todas las partes. Necesitamos encontrar situaciones 'win win' en todo momento.

Lo más fácil es ir adaptando el discurso. Sí, las compañías deben ganar dinero, los empleados deben ser capaces de desarrollar crecimiento cada día que vienen a trabajar. Pero esto debe estar conectado con tener productos realmente buenos y que con ellos ayudemos al planeta y a la sociedad. Estamos muy orgullosos de mantener siempre este discurso. Y en nuestra red de distribución tenemos que encontrar gente que esté en el mismo barco, hable el mismo idioma

EN UNA PYME EN CRECIMIENTO

RESULTA COMPLICADO
CENTRARSE EN EL FUTURO,
CUANDO HAY TANTO POR
HACER EN EL PRESENTE.



HA LLEGADO EL MOMENTO DE SIMPLIFICAR

CON SAP BUSINESS ONE' POWERED BY SAP HANA'.

Cuando una pyme está creciendo, cada minuto cuenta. SAP Business One powered by SAP HANA, proporciona a su empresa visibilidad en tiempo real a fin de que pueda tomar mejores decisiones más rápidamente. Acelere los ciclos de planificación, los procesos de venta, las transacciones financieras y sus actividades diarias, de modo que tenga más tiempo disponible para pensar en el futuro.

Si desea obtener más información, vaya a discover.sap.com/business-one-sap



y que crea en esta visión del mundo. Y tenemos unos distribuidores v unos clientes que creen en ello y en lo que estamos haciendo. No hay una contradicción entre hacer cosas buenas y hacer las cosas bien; es precisamente fortalecer el mensaje.

Por supuesto que el éxito del cliente tiene mucho peso en nuestro mensaje interno. Pero ellos también participan en grandes proyectos y ellos también demandan buenas máquinas, un entorno sostenible, demandan trabajar en condiciones de seguridad, etc.

Hemos visto algunos ejemplos de proyectos en desarrollo de la mano con los clientes. ¿Qué aporta esta colaboración?

Como ejemplo de esto, hemos tenido recientemente una parada de la Volvo Ocean Race en New Port, en Estados Unidos. Allí se habló de grandes proyectos de futuro, algunos en desarrollo. Todas las presentaciones fueron llevadas a cabo por el responsable de Volvo y el cliente. Estamos muy orgullosos de esta transparencia en lo que estamos haciendo. Hay un gran componente de confianza cuando trabajas junto al cliente. No puedes mentirle, necesitas decirle la verdad.

¿Qué lugar ocupará la electromovilidad en este futuro?



Será una parte muy importante del desarrollo. Ya lo estamos demostrando, estamos testando cada vez más vehículos eléctricos en el proyecto Electric Site, donde por ejemplo tenemos un dúmper eléctrico de 15 toneladas. El grupo Volvo ha lanzado un gran número de autobuses, se están desarrollando nuevos vehículos Gotemburgo, camiones completamente eléctricos... Hay un desarrollo componentes estándar para todo el grupo como ejes, motores eléctricos, baterías, etc.

¿Qué importancia tiene para el Grupo el desarrollo de nuevas tecnologías y su aplicación en las máquinas?

Todo lo que desarrollamos en el grupo se comparte: Volvo Trucks, Volvo Penta, Volvo Buses, etc. Tecnología nueva, tecnología diésel, tecnología de transmisiones, automatización, software, proyectos de conectividad. motores eléctricos... Hay un componente de desarrollo modular en nuestros productos que nos permite cooperar al 100% entre diferentes áreas y divisiones.

¿Cómo ves el mercado español?

Tenemos una gran cooperación con Ascendum, un partner realmente importante para nosotros en España y en muchos otros mercados.

Me alegro de ver que, aunque venga de niveles muy bajos, España es uno de los países que registra mayor crecimiento ahora mismo. Mi previsión es que el mercado crecerá entre un 20 y un 30% este año. No creo que lleguemos a los niveles previos a la crisis, pero el mercado español está creciendo muy rápidamente.

Es un mercado grande y muy importante, tenemos muchos clientes, y es muy positivo ver que está de vuelta.













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



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



SIN PERMANENCIA

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



RÁPIDO

Su vehículo, operativo en un plazo de 48 horas.



CERCA

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



VEHÍCULO DE SUSTITUCIÓN

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

* Consultenos las condiciones de contratación para los vehículos eléctricos

TODO INCLUIDO EN UNA SOLA CUOTA:

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



"El cliente no quiere comprar piezas; el cliente compra soluciones eficaces"



Desde Cáceres a todo el planeta bien podría ser el lema de Cohidrex. uno de los referentes españoles en el competitivo sector del repuesto para maquinaria de obra pública, construcción v minería. Hace más de 25 años que decidieron apostar por la innovación y transformar su experiencia profesional en el trato directo con el cliente para escuchar sus necesidades y aportarle soluciones que se tradujeran en beneficios para la empresa. Así surgió Trasteel, el buque insignia de la compañía, y a partir de ahí un enorme portfolio de repuestos que ha completado con los implementos de la prestigiosa firma Cangini Bene o el fabricante de equipos para demolición y reciclaje CMB. "Ser competitivo es una máxima en el mercado actual" reza en su catálogo de presentación, un valor que siempre ha marcado la trayectoria de su Director General, Alfonso Domínguez.

Texto: Lucas Manuel Varas Vilachán

volucionar la oferta comercial con lo mejor en tecnología y diseño, es un valor que Cohidrex aplica en su día a día para ser una referencia en el sector, una directriz que se jacta de aplicar con un alto grado de exigencia a todos los niveles. De ahí su presencia fija en las principales ferias nacionales y también en las más competitivas a nivel mundial, como la última BAUMA de Munich o la CONEXPO de Las Vegas, donde se determinan las tendencias con la presentación de los productos de última generación. Estar a la vanguardia es una prioridad de la compañía.

¿Recuerda los motivos que desembocaron en el nacimiento de Cohidrex?

En primer lugar, creo que todo provecto nace de la confianza en uno mismo. Cohidrex nació porque pensábamos que había un vacío de servicio, que existía la necesidad de que hubiera una empresa de repuestos que supiera entender que las máquinas necesitan trabajar y ser productivas y cuantas menos paradas por mantenimiento o reparación tuvieran, mejor. Tan simple como eso.

¿Cuál ha sido la aportación de su empresa al mercado en estos más de 25 años de historia?

Precisamente, tratar de solucionar los problemas y la necesidad de repuestos del sector de la maquinaria de O.P.en el menor tiempo posible y con piezas que ofrezcan un rendimiento óptimo. En definitiva eso supone eficiencia y ahorro para el cliente.

¿Qué queda del Cohidrex original y cuál ha sido la transformación de la compañía desde su inicio hasta la actualidad?

Obviamente el mercado ha cambiado en estos 28 años de manera radical. Pero la visión del negocio sigue siendo la misma: aportar soluciones fiables y rentables a los clientes.

¿Qué diferencia a su firma en un mercado tan competitivo como el de los repuestos para maquinaria?

Creo que hemos sabido leer esos cambios que mencionaba antes y adaptarnos a las nuevas necesidades del mercado intentando hacerlo de forma diferente.

¿En qué consiste ese "concepto diferente donde la manera de hacer las cosas es lo que distingue a la compañía" del que presumen en sus catálogos?

Hay varios factores que componen ese concepto, pero siempre basado en los mismos valores que nos hicieron nacer como empresa. Soluciones rápidas, fiables y rentables para

Una, y pienso que la más importante, sería la especialización. En estos últimos años hemos hecho una apuesta clara por centrarnos en tres líneas de productos muy definidas.

Trasteel es el buque insignia de Cohidrex ¿cómo creó esta marca y que innovó en el segmento de los elementos anti desgaste?

Trasteel fue el resultado de la experiencia de muchos años. Nació para cubrir una necesidad que estábamos detectando. Y esto fuimos capaces de identificarlo escuchando al cliente, escuchando al operador de la máquina que, en definitiva, es quien realmente sabe cómo se comportan las máquinas y sus componentes. Aunamos muchas opiniones y decidimos lo que



teníamos que desarrollar y mejorar para cubrir ese teórico vacío.

Después la gama Trasteel se amplió con la TrasteelTech para martillos y luego Trabber, Tralube y otras distribuciones en exclusiva como Black Cat o Vematrack. ¿Qué criterio siguen a la hora de comenzar la fabricación o distribución de una firma?

En realidad Trabber fue la primera marca propia que desarrollamos en la empresa y basados en esa buena experiencia decidimos lanzar otras.

Cuando creamos una marca propia pensamos en aportar algo que se diferencie de lo que exista en el mercado en ese momento. Un producto, una calidad, un diseño; algo que sea único y que pueda incorporar nuestra impronta. Para ello somos extremadamente cuidadosos a la hora de seleccionar el fabricante y el material en cuestión. Hacemos análisis de composición y resistencia, pruebas de campo, continuamos preguntando y escuchando al cliente, al operador, etc. Y cuando estamos seguros, lo incorporamos a nuestro portfolio; mejor dicho, lo incorporamos a nuestro ADN empresarial.

Hace un año y medio incorporaron los productos del prestigioso fabricante italiano Cangini Bene, abriendo un nuevo segmento con los implementos para maquinaria. ¿Qué aporta esta marca a Cohidrex?

La apuesta por la especialización que comentaba antes contaba con la idea de crear una división de implementos para todo tipo de maquinaria. Desde un primer momento Cangini estaba en nuestro punto de mira y sabíamos que Cohidrex también estaba en el de Cangini. Es una grandísima empresa que ofrece un abanico de soluciones enorme para máquinas de construcción, mantenimiento forestal, etc.

Los implementos de Cangini le permiten a Cohidrex irrumpir con muchísima fuerza en el sector, como quedó patente en la pasada edición de Smopyc.

Como con todas las líneas de productos que de las que disponemos, siempre tratamos de ofrecer lo mejor, lo más completo, lo más equilibrado y Cangini aporta, no solo gama y calidad, sino también prestigio. Además, el acuerdo va en ambos sentidos, ya que una gran parte de los cazos

Protagonistas | Alfonso Domínguez, director general de Cohidrex



y equipos Cangini, montan de serie dientes Trasteel Elite.

Podemos decir tenemos una alianza muy fuerte y con
mucho futuro entre Cangini y Cohidrex.

Ahora acaban de hacer lo propio con la marca CMB, especialista en equipos para demolición y reciclaje. ¿Completa el círculo con la entrada en este segmento?

Bueno, hace ya más de un año que hemos alcanzado el acuerdo con la empresa CMB pero como aplicamos a todo lo nuevo que incorporamos, lo hacemos de forma paulatina y sin apresurarnos y no solo por el mero hecho de completar un portfolio.

A día de hoy, estamos seguros que es también el socio perfecto y estamos ya apostando fuertemente para promocionar los implementos CMB. Son fiables, modernos, bien diseñados, no solo en el sentido estético, sino también en el de la productividad y la eficiencia. También es una apuesta de futuro, aunque el círculo no está completo aún. Estamos ya estudiando otras incorporaciones que harán de Cohidrex una de las empresas con la gama más amplia de implementos del mercado. Pero no sólo amplia; sino fiable y eficiente. Ese es nuestro objetivo

¿Cuáles son sus objetivos este año con Cangini Bene?

En términos numéricos, y aunque parezca pretencioso, a Junio de 2018 ya hemos superado los números del año anterior. Pero el objetivo real no es tanto de volúmenes como de hacer de Cohidrex y Cangini conjuntamente como marca, un referente en los implementos para pequeña maquinaria de construcción y mantenimiento vial.

¿Qué productos le faltan a Cohidrex para cerrar el círculo en lo referente a suministros para maquinaria de obra pública?

Evidentemente falta todavía incorporar algunas líneas de productos. Pero como tratamos de hacer siempre, lo evaluamos cuidadosamente antes de hacerlo público y de lanzar cualquier nueva línea o marca.



Competitividad, dinamismo y continua adaptación del mercado son los factores que priman en la cultura empresarial de Cohidrex. ¿Cómo trasladan estos valores al mercado y a los clientes?

En la propia pregunta está la respuesta. Competitividad, ofreciendo recambios y equipos equilibrados y rentables para nuestros clientes. Dinamismo, ofreciendo herramientas on-line que permitan consultar, evaluar, elegir y realizar pedidos 24-7-365. Adaptación al mercado, incrementando día a día, no solo la gama de productos ofrecida, sino también el stock inmediato y la disponibilidad.

La estrecha relación con el cliente es una de las claves

"En Conexpo hemos corroborado que el mercado americano es quizás el más resistente al que nos podemos enfrentar, pero a la vez es un gran reto para nosotros"

en el desarrollo de Cohidrex desde su creación, ¿cómo se llega a conseguir ese vínculo cliente-proveedor?

Creo que ese vínculo se consigue, sobre todo, con un respeto mutuo y un saber entender la necesidad real del cliente. El cliente no quiere comprar piezas; el cliente compra soluciones eficaces.

¿Cuáles son sus previsiones este año en el mercado nacional y en el internacional?

A nivel nacional queremos seguir en la senda de la consolidación, de manera especial, con nuestras líneas de material de desgaste y rodaje y, por supuesto, seguir creciendo como referente también en el sector del implemento. Hasta este momento y cerrado el primer semestre, puedo decir que se es-









TALLERS ANGEL ROIG, s.l.

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

DISTRIBUIDOR OFICIAL



Protagonistas | Alfonso Domínguez, director general de Cohidrex

tán cumpliendo todos los objetivos marcados al inicio del año.

En el ámbito internacional estamos viviendo unos momentos apasionantes y el crecimiento año tras año es exponencial. Trasteel es ya reconocida como marca de garantía y calidad en 35 países y con objetivos muy ambiciosos para el futuro.

¿Vislumbra ya la recuperación definitiva del sector en España?

Estamos observando que no hay punto de despegue definitivo; la situación ha mejorado mucho respecto a los años 2012/2013 y seguro va seguir mejorando; espero.

No obstante, intuyo que el crecimiento y la recuperación está siendo lenta pero constante, lo cual es bueno, según mi opinión.

Su apuesta por los mercados internacionales ha sido una constante, acudió a la última Bauma de Munich con el apoyo de la Junta de Extremadura, pero con inversión propia, ya tienen reservado espacio para la próxima en 2019 y acudieron también a la pasada Conexpo de Las Vegas. ¿Qué muestra y qué busca Cohidrex en estos encuentros internacionales?

Sí, evidentemente la inversión en la promoción de Cohidrex y sus marcas en el exterior es totalmente nuestra.

Confiamos plenamente en nuestras marcas propias, y basados en la experiencia, la gran acogida y aceptación que estamos teniendo en España y en los países donde ya tenemos presencia, ¿por qué no trasladarlo y hacerlo más extensivo? Estas ferias sirven para eso; dar un primer paso en otros posibles mercados y ser un punto de encuentro con clientes ya activos, pudiéndoles mostrar así todas nuestras novedades. ¿Qué balance hace de su participación en este último evento internacional como Conexpo Las Vegas?

En esta feria hemos corroborado que el mercado americano es quizás el más resistente al que nos podemos enfrentar, pero a la vez es un gran reto para nosotros. Está, sin duda, entre nuestros objetivos en un futuro inmediato.

Cohidrex sigue desarrollando una red de distribuidores a nivel nacional e internacional. ¿Cuál es su política a seguir en este sentido?

En los últimos años hemos reestructurado la compañía profundamente. Siempre basados en los mismos valores, pero tomando las decisiones y realizando los cambios que la situación y los mercados nos pedían. Un crecimiento territorial supone un cambio de cliente objetivo. Obviamente, a nivel internacional se hace aún más necesario.

Por ello, establecer fuertes y fructíferas alianzas con una red de distribuidores, pensamos que es el camino a seguir.

Cohidrex surgió como filial y continuación de otra empresa que fundó su padre a principio de los 80, también dedicada a la venta de recambios de maquinaria de 0.P. ¿Qué consejo principal guarda de su padre en el plano personal y profesional?

El mejor consejo que te puede dejar un padre o que podemos dejar nosotros a nuestros hijos es el ejemplo de vida. Ese es el consejo que he recibido yo del mío, tanto en lo profesional como en lo personal y que van estrechamente unidos. El servicio al cliente, la honradez y trabajo incansable, para poder hacer realidad cualquier ambición profesional que te propongas.





Hispano Japonesa de Maquinaria

fácil de maniobrar y muy efectiva en un amplio abanico de condiciones duras de trabajo. ZW-6: diseñada y fabrioada para cumplir oon sus expectativas más exigentes.

Reliable solutions

Hispano Japonesa de Maquinaria, S.L. www.hjm.eu Pol. Ind. Bierzo Alto, Parcela E3-E4, 24318 SAN ROMÁN DE BEMBIBRE (León) / Delegación Centro: Avda. de Lyon, 1, 19200 AZUQUECA DE HENARES (Guadalajara) T: +34 902 210 350 F: +34 902 210 670 Distribuidor autorizado de Hitachi Construction Machinery

Empresas

Wacker Neuson muestra sus novedades y su músculo digital en Linz



Texto: Marisa Sardina Febrel

omos la más innovadora tendencia de la industria, creciendo dos veces más rápido que el mercado. Nuestro objetivo reside en establecer estrechos lazos con nuestros clientes y en el desarrollo de productos centrados en sus necesidades, en la digitalización y en una amplia red de productos y

servicios. Mantenemos una cultura corporativa que valora y respeta el esfuerzo individual y canalizamos nuestra energía para conseguir una posición de liderazgo en todas las áreas de producto". Así se expresaba Alexandrer Greschner, director de ventas de Wacker Neuson SE, el pasado 20 de junio en un evento que

ha reunido a clientes, distribuidores y expertos de la región de EMEA (*Europe, the Middle East and Africa*), en la planta de producción de Hörsching, Linz (Austria). Una oportunidad para conocer de primera mano las nuevas máquinas de la firma, así como para probar las soluciones digitales y la realidad virtual, que ya son un



presente para esta firma, tanto en la fase de desarrollo o producción como en forma de soluciones inteligentes para los clientes.

Zero emission

Capítulo de gran interés durante el evento ha sido el protagonismo de las máquinas de su línea zero emission, que realizan un eficiente trabajo, libre de emisiones y ruidos, sin menoscabo del rendimiento. Esta línea comprende dos apisonadores, una excavadora dual power, dos cargadoras sobre ruedas eléctricas, un dumper sobre orugas eléctrico y una plancha vibratoria a batería.

"La ampliación de la línea zero emission de Wacker Neuson es la consecuencia lógica de nuestra mirada hacia el futuro. Hace años que las regulaciones legales para las máquinas para la construcción también evolucionan hacia la reducción de emisiones. Ahora damos un paso más y ofrecemos al menos un producto libre de emisiones en cada grupo", ha explicado Martin Lehner, director general de Wacker Neuson Group. Y ha añadido que "antes de introducir un producto en el mercado, para nosotros es fundamental que sea duradero y rentable. En este sentido, también la batería debe ser suficiente para una jornada de trabajo".

Una de las nuevas incorporaciones de esta gama que estará disponible a partir del 2019 es el dumper eléctrico DW15e. con tracción a las cuatro ruedas y carga útil de 1,5 toneladas. Es especialmente adecuado para el transporte de materiales, en especial en lugares en los que se desea trabajar sin emisiones y con el menor ruido posible. Cuenta con un motor eléctrico para el accionamiento de marcha y otro para la hidráulica de trabajo. De esta forma se logra reducir la potencia según sea necesario, minimizando el consumo de energía. Al frenar la máquina o al bajar pendientes, se acumula energía en la batería. Esa energía no se transforma en calor como es habitual, sino que se utiliza para recargar la batería. Esta no requiere mantenimiento y se entrega con un cargador integrado que puede conectarse a una toma de corriente doméstica.

También la miniexcavadora EZ17e suscitó gran entusiasmo durante las demostraciones. Esta máquina de radio de giro cero, que formará parte de esta familia libre de emisiones en 2019, no presenta sobresaliente o proyección trasera, lo que evita que el usuario tenga que pensar en posibles daños mientras trabaja cerca de paredes o espacios estrechos.

Todas las funciones hidráulicas

toneladas. La visión dual es un innovador concepto que posibilita un giro de 180 grados del tablero de control y del asiento. De esta forma el usuario puede tener una óptima visibilidad en la dirección de la marcha durante el transporte, la carga y la descarga. El giro se realiza tirando de una empuñadura de forma cómoda.

Otras prestaciones de seguridad como la transmisión hidrostática, el freno de estacionamiento sin desgaste accionado por resorte y el manejo mediante joystick garantizan



De izda. a dcha., Gert Reichestseder, portavoz de la dirección de Wacker Neuson Linz; Martin Lehner, director general de Wacker Neuson Group y Alexandrer Greschner, director de ventas de Wacker Neuson SE.

tienen la misma potencia que los modelos convencionales y la batería está integrada en el compartimento del motor. El peso es prácticamente idéntico a la versión diésel, de modo que también se puede transportar sin problemas en un remolque.

Concepto de visión dual

El evento también fue el marco donde se presentó por primera vez el *dumper* sobre ruedas *dual view*, que estará disponible en categorías de 6 a 10 un manejo más intuitivo del *dumper dual view.* Una robusta rejilla protectora situada en el volquete protege adicionalmente al conductor.

Gracias a la unión articulada pendular, los *dumpers* sobre ruedas *dual view* son mucho más maniobrables y adaptables a terrenos difíciles que los camiones. Incluso con carga completa mantienen contacto con el suelo permanentemente y despliegan una excelente tracción, también en terrenos irregulares.

Empresas



Con este nuevo *dumper,* la firma ofrece un total de veinte modelos sobre ruedas u orugas.

Nueva cargadora

Wacker Neuson presentó por primera vez la nueva cargadora sobre ruedas de 9 toneladas WL95. La mayor cargadora sobre ruedas del catálogo permite transportar materiales pesados, algo especialmente útil para grandes empresas de construcción y reciclaje. Con la nueva transmisión ecospeedPRO, una transmisión hidrostática gradual, esta máquina alcanza los 40 km/h sin cambio de marchas y con una fuerza de tracción superior a la de los modelos equivalentes. La WL95 estará disponible a partir de octubre.

Excavadoras de 3.5 toneladas

Gran protagonismo tuvieron también, durante las demostraciones, la excavadora ET35 convencional y la giro cero EZ36. "Esta nueva generación destaca por un nuevo espacio interior y más opciones de equipamiento", señaló Gert Reichetseder, portavoz de la dirección de Wacker Neuson Linz. En su ponencia destacó, al igual que Alexandrer Greschner, su servicio al cliente: "Todo lo que hacemos, pensamos y aprendemos se inspira en el éxito de nuestros clientes en

los sectores de la construcción y la agricultura. Nos mantenemos cerca de estos en todo el mundo, por lo que podemos comprender cada vez mejor sus necesidades específicas, desafíos y procesos de trabajo". Y añadió que "hemos detectado una necesidad en el mercado, y con estos dos nuevos modelos ofrecemos más flexibilidad y confort para trabajar de forma productiva y sin cansancio".

Para la elevación de cargas pesadas, el diseño de los rodillos portantes exteriores, como también una distribución óptima del peso en las excavadoras ET35 y EZ36, proporciona a estas máquinas una gran estabilidad.

Una de las opciones de equipamiento es la pala niveladora de giro regulable con posición de flotación, que aporta una mayor flexibilidad y eficiencia. Otra de las novedades en los dos modelos es la abrazadera hidráulica para el cazo, el "pulgar hidráulico". Esta prestación facilita las tareas con la pinza, por ejemplo, retirar material suelto, como ramas o piedras en el entorno de trabajo. Ambos mo-



delos también están disponibles con orugas de acero o de goma.

Digitalización y realidad virtual

El evento contó también con momentos distendidos como la posibilidad de probar las gafas de realidad virtual (HoloLens). Una simulación de servicio demostró cómo un técnico de servicio podía contar con la asistencia remota de expertos para reparar la máquina, y que competían entre ellos para realizar la tarea en el menor tiempo. También permite que los clientes utilicen productos en un estado de desarrollo temprano mediante simuladores de realidad virtual para poder hacer comentarios directos. Un vídeo de 360° completó la experiencia digital y permitió a los visitantes sumergirse en el mundo zero emission de Wacker Neuson para descubrir cómo funciona una obra sin ruido ni emisiones de gases en un lugar tan delicado como un zoológico.

Paseo por la planta de producción

Como colofón al evento se invitó a los visitante a un paseo en un pequeño tren por la planta de producción de Hörching, donde se desarrollan y se fabrican las excavadoras y los *dumpers* de la firma. Desde su construcción en 2012, esta sede destaca por su creciente producción. Hoy en día, se fabrican al año unas 17.000 máquinas.



Según ha explicado Alexandrer Greschner, su objetivo es seguir creciendo en Europa, Norteamérica y China. "En Norteamérica, tras un año difícil en 2016, empezamos a ver la luz, con un crecimiento del 22 % en 2017. Por otra parte, con la construcción del nuevo centro de producción en Pinghu, a unos 30 km de Shanghái, hemos ampliado nuestra capacidad de producción en Asia y consolidado nuestra presencia local

en China. Este país es actualmente nuestro mayor reto y las cifras indican un gran crecimiento con la demanda de la miniexcavadora. En concreto, 33.000 unidades vendidas en 2017 y una previsión de 36.000 para 2021, lo que supone un incremento de un 9 %. Asimismo trabajamos para escalar posiciones en los mercados de regiones que tradicionalmente han tenido una gran importancia, como América Latina, Australia y África".



Empresas

Mycsa celebra una jornada de puertas abiertas por su

40° aniversario

n 1977, Hans Mulder fundaba Mycsa Mulder & Co S.A., empresas dedicada a la importación de maquinaria. Como colofón a los actos por estos 40 años de existencia, la compañía ha celebrado un evento por todo lo alto en los terrenos donde se ubicarán sus futuras instalaciones en San Fernando de Henares, Madrid, con la participación de más de 1.200 asistentes.

La jornada de puertas abiertas se celebró en un ambiente festivo y familiar. Entre las numerosas actividades programadas se encontraba una exposición de casi 20 máquinas de las marcas distribuidas por Mycsa: Sennebogen, Arjes, Tadano, Zemmler, THM, Eschlbock, Goldhofer y Zepro, de los sectores del reciclaje, biomasa, transporte especial, trampillas y elevación, así como 10 máquinas trabajando en la zona de demostraciones, que fueron la principal atracción del evento. Entre estas demostraciones pudieron verse espectaculares trabajos de trituración in situ de todo tipo de material, desde madera hasta vigas de acero e incluso coches.

Aprovechando la presencia de Olaf Mulder, director general de Mycsa, durante la jornada también se realizaron varias entregas de maquinaria a diversos clientes. El listado de equipos entregados es el siguiente:

- Sennebogen 735 Finsa
- Sennebogen 825 Ferimet
- Sennebogen 830 Femusan
- Sennebogen 817 CTR

Mediterráneo

- Goldhofer STHP/SL8 Grupo Saavedra
- Tadano ATF100 Grúas Rubio
- Tadano ATF130 Eurogrúas Parra
- Arjes Impaktor 250 Grupo Incera
- Arjes VZ950 TITAN Goros

Además de las demostraciones y exposición de maquinaria, la jornada







contó con diversas actividades de ocio para disfrute de los numerosos asistentes, desde concursos hasta hinchables para los más pequeños. Una completa oferta gastronómica de comida tradicional alemana, sueca y austriaca, actividades musicales y una paella gigante pusieron el colofón a esta jornada de puertas abiertas y a las celebraciones por el 40° cumpleaños de Mycsa.



EL CAMINO MÁS FIRME









Fresadoras, Recicladoras, Extendedoras de hormigón Estabilizadores, Minadores

Extendedoras de asfalto y suelo-cemento Compactadores de tierra, Rodillos vibrantes Compactadores de neumáticos Instalaciones fijas y móviles de trituración, cribado y reciclaje

LIEBHERR

Excavadoras, Palas cargadoras, Bulldozers y Teléscopicas



Plantas asfálticas, Equipos de reciclado en central



Walkia entrega dos retroexcavadoras blindadas JCB al Ejército español



arque y Centro de Mantenimiento de Material de Ingenieros de Guadalajara ha acogido por parte de Walkia la entrega de las primeras dos retroexcavadoras blindadas JCB HMEE al ministerio de defensa español.

Al acto asistieron altos cargos del Ejercito de Tierra encabezados por el General de División Director de Adquisiciones del Mando de Apoyo Logístico del Ejercito de Tierra (MALE), el General de Brigada Subdirector de Sistema de Armas de la Dirección de Adquisiciones del MALE, el Coronel Jefe de la Sección Técnica de Plater de la Subdirección de Sistemas de Armas, el Coronel Jefe del PCMMII de Guadalajara, y el Teniente Coronel Jefe de PLMM del Regimiento de Ingenieros num 1 (Burgos) donde irán destinadas las máquinas

además de otros miembros del Ejercito de Tierra. Por parte de la empresa suministradora acudió personal directivo del fabricante JCB y de Walkia como importador de JCB para la zona centro de España y suministrador desde hace más de 20 años del Ministerio de Defensa.La JCB HMEE es la retroexcavadora blindada más resistente y dura jamás creada, es un vehículo desarrollado para satisfacer las duras condiciones de la industria militar. Durante los últimos años se han entregado 1.000 unidades en diferentes ejércitos de la OTAN v se ha utilizado en operaciones de las fuerzas armadas de todo el mundo. El vehículo se desarrolló como un vehículo de alta movilidad capaz de tener la mayor seguridad para los operarios que se encuentran en zonas de conflicto.

Michelin cierra la adquisición de Camso por 1.450 millones de dólares

ichelin ha alcanzado un acuerdo con Camso para la adquisición de la compañía canadiense. Mediante esta adquisición, las operaciones off-the-road (OTR) de ambas compañías se combinarán para formar una nueva división que se gestionará desde Quebec. Después de obtener las aprobaciones requeridas, la operación de adquisición se cerrará por 1.450 millones de dólares.

Al unir fuerzas con Camso, Michelin creará la mayor compañía de mercado OTR del mundo, con sede en Quebec. El negocio se beneficiará de la experiencia del equipo directivo de Camso y de la presencia de Michelin en Canadá, tanto en Laval, Quebec como en Nueva Escocia. La nueva entidad representa-

rá más del doble de las ventas netas de Camso, con el respaldo de 26 plantas y aproximadamente 12.000 empleados y se beneficiará de mercados dinámicos sostenibles.

Jean-Dominique Senard, consejero delegado del grupo Michelin, ha manifestado que "Michelin y Camso tienen muchos valores en común. Esta adquisición es una maravillosa oportunidad mutua. Michelin se beneficiará de todas las habilidades de Camso en los mercados de movilidad OTR y Camso de la gama completa de la experiencia de Michelin en los mercados especializados".

"Unirnos a los equipos OTR de Michelin es una oportunidad fantástica para Camso por la similitud de nuestras culturas y nuestro potencial de crecimiento", señala pos su parte Pierre Marcouiller, presidente ejecutivo de Camso. "Camso logrará su ambición de convertirse en el líder mundial del mercado off-road y contribuirá con sus equipos dinámicos, sus activos técnicos y de fabricación y su mentalidad centrada en el cliente. La transacción ha recibido el respaldo de todos los accionistas de Camso".



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



Agenda



Shnaghai.

Congreso CECE 2018

Committee for European Construction Equipment Fecha: del 17 al 19 de octubre Localización: Roma, Italia

www.cece.eu

XII Premios Potencia de Maquinaria de OP

Fecha: 6 de noviembre

Localización: Palacio de Congresos de Zaragoza

www.premios2018.potenciahoy.es

Premios Potencia de Obras e Infraestructuras 2018

Fecha: 14 de noviembre

Localización: Teatro Príncipe Pío, Madrid www.premios2018.potenciahoy.es

Bauma China 2018

Salón Internacional de Maquinaria de Construcción

y Minería

Fecha: del 27 al 30 de noviembre Localización: Shanghai, China www.bauma-china-com

Bauma 2019

Salón Internacional de Maquinaria de Construcción y Minería

Fecha: del 8 al 14 de abril de 2019 Localización: Múnich. Alemania

www.bauma.de

Conexpo-CON/AGG 2020

Feria Internacional de Maquinaria de Construcción Fecha: del 10 al 14 de marzo de 2020

Localización: Las Vegas, Estados Unidos

www.conexpoconagg.com

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

Grupo TPI y la revista Potencia convocan los

12º Premios de Maquinaria de Obra Pública y los Premios de Obras y Proyectos

PREMIOS POTENCIA DE OBRAS Y PROYECTOS

- **♦ VÍAS TERRESTRES**
 - **TÚNELES**
 - PUENTES
- OBRAS URBANAS
- **◆** DEMOLICIÓN
- ACCIÓN MINERA

PREMIOS POTENCIA DE MAQUINARIA DE OBRA PÚBLICA

- ◆ EOUIPOS PARA CONSTRUCCIÓN DE CARRETERAS Y VÍAS
 - **◆ IMPLEMENTOS Y REPUESTOS**
 - ◆ PERFORACIÓN, CIMENTACIÓN Y MINERÍA
 - ELEVACIÓN Y MANIPULACIÓN
 - EOUIPAMIENTO AUXILIAR
 - **◆** EOUIPOS COMPACTOS
 - **◆ DEMOLICIÓN**
 - PREPARACIÓN Y TRATAMIENTO DE ÁRIDOS, RCDS, CEMENTOS Y HORMIGÓN
 - **◆ MOVIMIENTO DE TIERRAS SOBRE RUEDAS**
 - **◆ MOVIMIENTO DE TIERRAS SOBRE CADENAS**

Toda la información, bases de los premios e inscripción de candidaturas en: www.premios2018.potenciahoy.es.

PATROCINADOR PREMIOS MAQUINARIA





PATROCINADORES PREMIOS DE OBRAS Y PROYECTOS









VÍAS TERRESTRES

DEMOLICIÓN

OBRAS URBANAS

TÚNELES

COLABORADORES



















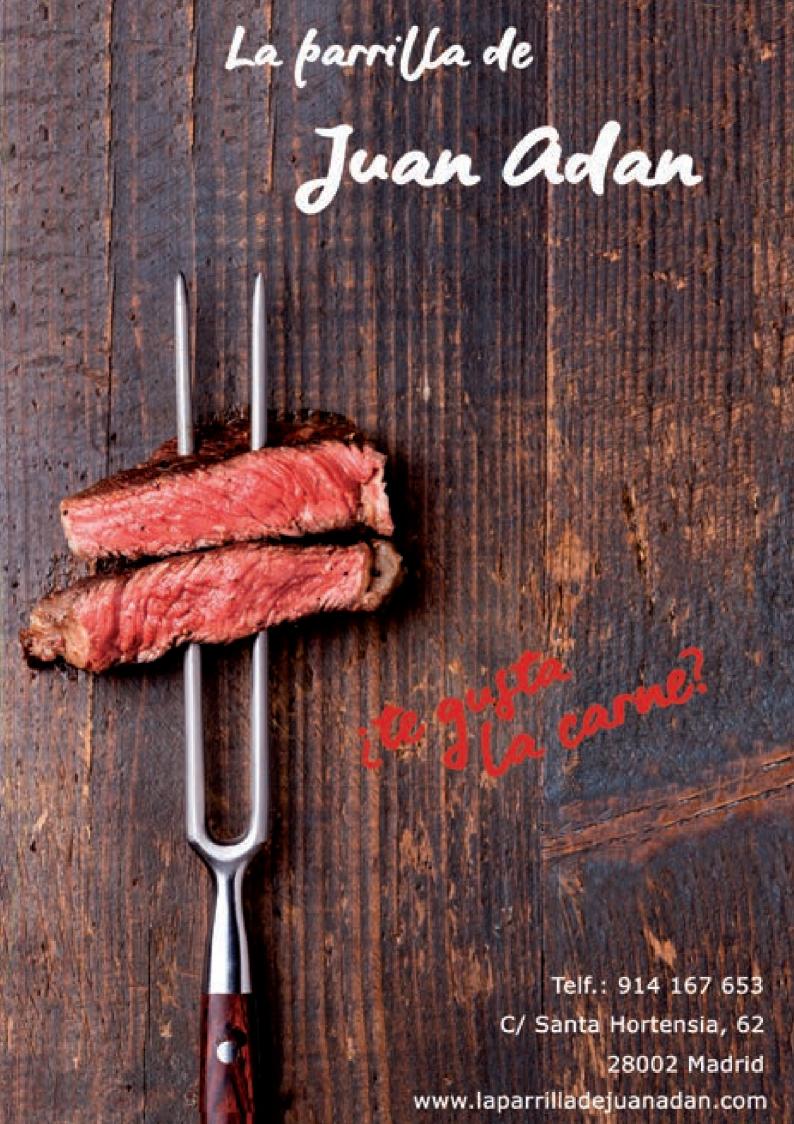








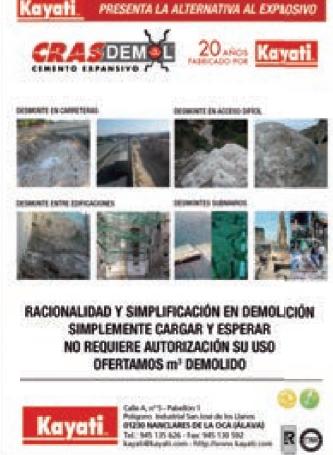




Guía del comprador y servicios









Indicede anunciantes

INO BUSQUE MAS! ENCUENTRE CON Lindustry

Ascendum	13
Autosur de Levante	7
Betonblock	31
Blumaq	Interior de portada
Camso	5
Cohidrex	39
Deutz	25
Díez Alonso	35
Dofi	19
EMsa	59
Etesa	3
Filtros Cartés	57
Hidromek	17
Hispano Japonesa de Maquinaria	53
Imprefil	33
IndustryStock	66
Interpart	11
La Parrilla de Juan Adán	64
Northgate	47
Olipes	43
Recambios Moicano	Interior de Contraportada
Recinsa	Portada
SAP	45
Schwing Stetter	21
Smopyc 2020	61
Tele Radio	Contraportada
Talleres Angel Roig	51
Ubaristi	45
Yoigo	41

EL LÍDER MUNDIAL B2B LLEGA A ESPAÑA





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



TELE RADIO

VISITENOS EN
METALMADRID
26-27 SEP 2018
STAND 4A41A

SOLUCIONES INALÁMBRICAS CON MÁS DE 60 AÑOS DE EXPERIENCIA



STRONG • SMART • SAFE

Ofertamos una gran variedad de radiocontrolles robustos y fiables, adaptables a multitud de aplicaciones e industrias:

Equipamientos y maquinaria de construcción - Control inalámbrico de hormigoneras - Bombeo para áridos con información en pantalla - Elevación y manipulación de cargas - Sistemas avanzados con comunicación PLC Maquinaria de reciclado - Equipamiento para maquinaria hidraulica en general y mucho más...







Certificado FCC/IIC



Productos certificados CAT3, SIL3, PUdAPle



Certiflicados ISO 9001 e ISO 14001

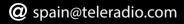


Miembro de MHI (ECMA)



Multinacional con soporte global

WWW.TELERADIO.COM







+34 93 575 39 11

TELE RADIO SL

Dirección central: C/Beat Oriol 1 2º 12 Edificio Forum 08110 Montcada i Reixac (Barcelona) Delegación comercial: Carril de la Cordobesa 29 29003 local Grow Working (Málaga)

