

spirit

REVISTA DE VOLVO CONSTRUCTION EQUIPMENT



SALVAR EL CLIMA CON WWF

VOLVO CONSTRUCTION EQUIPMENT SIGUE ABRIENDO CAMINOS

Nuevos lanzamientos: Más calidad, seguridad y respeto al medio ambiente.
China: El mayor contrato de productos intangibles en la historia de la empresa.
Innovación: Orientación al cliente para marcar la diferencia.
Y: un nuevo centro avanzado en Rusia y mucho más...



INTELIGENCIA. PARA MANTENERSE POR DELANTE.

www.volvoce.com

VOLVO CONSTRUCTION EQUIPMENT



La telemática ayuda a los patrones a calcular el rumbo hacia la victoria... y permite que los propietarios de máquinas tengan más control sobre su empresa.

Descubra cómo en volvoce.com/volvoceanrace.



**VOLVO
OCEAN
RACE**
2011 - 2012

Contenidos

21 Nueva Zelanda

La llegada de la nueva cargadora de ruedas de la serie G ha superado todas las expectativas en un país que también espera con ilusión el paso de la Volvo Ocean Race.

25 Primera plana

Nunca antes había presentado Volvo tantas máquinas nuevas en tan poco tiempo, por no hablar del gran número de innovaciones.

29 WWF - World Wildlife Fund

Volvo es el primer fabricante de vehículos que se une al plan de reducción de emisiones de carbono más ambicioso jamás emprendido en el sector.

33 Rusia

Volvo crea un avanzado centro de producción con lo último en diseño y tecnología para estar aún más cerca del cliente.

41 Máquinas Volvo en Marte

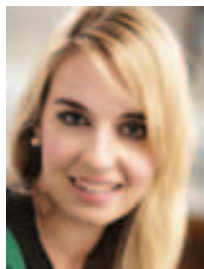
O en el desierto chileno de Atacama, considerado el lugar más seco de la Tierra y con condiciones similares a las de Marte.

Proteger el medio ambiente es nuestra responsabilidad.

"Somos parte del problema, pero también parte de la solución." Pehr G. Gyllenhammar, entonces Presidente y CEO del Grupo Volvo, anunció con estas palabras la primera política medioambiental de la empresa en 1972. Al aceptar que el sector del transporte contribuye a las emisiones de gases que causan el efecto invernadero, Gyllenhammar fue el primer representante de la industria que asumió la responsabilidad de participar en la lucha contra el cambio climático.

Treinta años después, el respeto al medio ambiente sigue siendo un aspecto clave en la filosofía de la empresa, como demuestra el hecho de que el Grupo Volvo fuera considerado una de las empresas más sostenibles del mundo en 2011 según el índice mundial de sostenibilidad Dow Jones (DJSI). Y Volvo Construction Equipment, como miembro del Grupo Volvo, se ha convertido este año en el primer fabricante de maquinaria de construcción en unirse al programa Climate Savers de WWF (World Wildlife Fund), lo que implica cumplir el plan de reducción de emisiones de CO₂ más ambicioso jamás emprendido en el sector (pág. 29).

Para celebrar este compromiso traemos un reportaje sobre los nuevos productos presentados el pasado año por Volvo Construction Equipment, que destacan por un consumo increíblemente bajo. También hablamos con Anders Larsson, Vicepresidente Ejecutivo para Tecnología, quien nos explica cómo convertimos estas ideas para reducir el consumo en productos tangibles para nuestros clientes.



Y sin abandonar los productos tangibles, le invitamos a probar la versión de esta revista para iPad, que ya puede descargar en la tienda iTunes: <http://itunes.apple.com>. Además de acceder a material interactivo exclusivo, podrá ver nuestro vídeo sobre cuidado del medio ambiente y descubrir lo que hacemos para ser parte de la solución, porque sabemos que proteger el medio ambiente también es responsabilidad nuestra.

Clare Gittins Directora de Edición

Únase a nosotros en:



Broadcast Yourself™



La revista Volvo Spirit es disponible en la tienda iTunes de Apple

EDITADO POR Volvo Construction Equipment Edición 42
REDACTOR JEFE Clare Gittins **EDITORIA ADJUNTA** Steven Lefebvre
EDITORIAL PRODUCCIÓN Y DISEÑO EMG Communications Ltd
CONTRIBUTORES Niall Edworthy, Tony Lawrence, Dan Waddell, Lina Skafvenstedt
FOTOGRAFÍA Julian Cornish Trestrail

PUEDEN ENVIAR SU CORRESPONDENCIA EDITORIAL A VOLVO SPIRIT, VOLVO CONSTRUCTION EQUIPMENT, HUNDERENVELD 10 - 1082 BRUSELAS, BÉLGICA O POR CORREO ELECTRÓNICO A VOLVO.SPIRIT@VOLVO.COM

RESERVADOS TODOS LOS DERECHOS. QUEDA PROHIBIDA LA REPRODUCCIÓN, ALMACENAMIENTO EN UN SISTEMA DE RECUPERACIÓN O TRANSMISIÓN TOTAL O PARCIAL (TEXTO, DATOS O GRÁFICOS) POR MEDIO DE CUALQUIER PROCEDIMIENTO SIN EL CONSENTIMIENTO PREVIO POR ESCRITO DE VOLVO CE. VOLVO CONSTRUCTION EQUIPMENT NO COMPARTE NECESARIAMENTE LAS OPINIONES NI ES RESPONSABLE DE LA VERACIDAD DE LOS DATOS MOSTRADOS EN LOS ARTÍCULOS DE ESTE NÚMERO.

CUATRO NÚMEROS POR AÑO, IMPRESO EN PAPEL ECOLÓGICO.

www.volvoce.com/global

PONEMOS LA REVISTA VOLVO SPIRIT EN LA PALMA DE SU MANO

Lea los artículos más recientes, disfrute de nuevos vídeos e interactúe con nuestras máquinas. Visite www.volvoce.com y descargue YA la aplicación Spirit para iPad. Puede conseguirla gratis en la tienda iTunes de Apple. ¿Le gusta lo que ve? Háganos saber su opinión en las páginas de Spirit en Facebook y Twitter.



UNA FLOTA VOLVO VUELVE A LA VIDA EN CHINA



SPIRIT5



VOLVO CONSTRUCTION EQUIPMENT ACABA DE FIRMAR EL MAYOR CONTRATO DE PRODUCTOS INTANGIBLES DE SU HISTORIA PARA MODERNIZAR UNA IMPRESIONANTE FLOTA DE MÁQUINAS VOLVO EN CHINA.

Los productos “intangibles” (es decir, productos y servicios que no son máquinas nuevas) son una parte importante y cada vez mayor en las actividades de Volvo Construction Equipment (Volvo CE). Su excelente reputación ha quedado demostrada una vez más, ya que la empresa líder en minería de fosfatos a cielo abierto en el mercado más grande del mundo para la construcción ha suscrito un contrato con Volvo para modernizar sus máquinas, lo que supone el mayor acuerdo de productos intangibles en la historia de Volvo CE.

Cuando aceptó modernizar la flota de máquinas Volvo de Yunnan Phosphorous Chemicals Group Company Ltd. (YPC), Volvo Construction Equipment sabía que no iba a ser una tarea fácil, entre otras cosas porque el cliente posee 69 máquinas Volvo: 60 dúmperes articulados y 9 excavadoras de gran tamaño.

“Eso supondrá revisar al detalle cada vehículo, inspeccionar hasta la última pieza, desmontarlos, corregir posibles fallos o averías y volverlos a montar”, explica William Gu, director general del departamento de atención al cliente de Volvo Construction Equipment en China.

*"CUANDO HAYAMOS TERMINADO
CON ELLAS, TODAS LAS
MÁQUINAS ESTARÁN COMO
NUEVAS."*



Además de suponer mucho trabajo, este contrato es muy importante para Volvo CE. YPC, de propiedad estatal, es la mayor empresa de minería de fosfatos a cielo abierto del país. Controla cuatro enormes minas en la provincia de Yunnan, al sudoeste de China, y todos los años produce 8,2 millones de toneladas de fosfato que, en su mayor parte, se emplean para fabricar abonos.

PUNTO DE INFLEXIÓN

BJCD, el concesionario de Volvo Construction Equipment, ya se encarga de mantener y reparar las máquinas de YPC, pero el nuevo contrato insuflará nueva vida a las máquinas de la empresa. "Podríamos decir que tendrán una segunda vida", dice William con una sonrisa, "pero con una garantía completa y por mucho menos de lo que costaría cambiarlas."

"El vehículo más viejo de los que tiene YPC ha trabajado 20.000 horas en terrenos muy difíciles. Las minas de fosfato a cielo abierto tienen enormes pendientes y recuerdan a los cráteres causados por el choque de un asteroide", explica William. "Cuando hayamos terminado con ellas, todas las máquinas estarán como nuevas."

Volvo Construction Equipment ha hecho un gran esfuerzo para aumentar las ventas de sus servicios posventa y este contrato con YPC demuestra que avanza en la buena dirección.

YPC no empezó a usar máquinas Volvo hasta 2007, cuando tuvo que cambiar sus vehículos. Hoy en día, Volvo CE es una pieza básica en el equipamiento de la empresa.

Zhang Wen Xue, Consejero Delegado de YPC, parece muy satisfecho con los servicios que ofrece Volvo: "Este contrato



*"TODO ELLO NOS ESTÁ
PERMITIENDO HACER GRANDES
PROGRESOS EN CHINA."*

marca un hito en nuestra relación con Volvo CE. Elegimos a Volvo por sus excelentes productos y servicios, pero también porque ofrece soluciones integrales como este proyecto de modernización."

SOLUCIÓN INTEGRAL

Este nivel de servicio es lo que está haciendo que Volvo CE se destaque de sus competidores en el mayor mercado del mundo para maquinaria de construcción.

"Muchos propietarios chinos tienden a encargarse ellos mismos del mantenimiento sin pararse a pensar en las ventajas de un servicio profesional", explica William. "Algunos también buscan soluciones baratas sin tener en cuenta las posibles consecuencias a largo plazo."

"Por eso estamos dedicando un gran esfuerzo a explicarles que hay una forma mejor de hacer las cosas, además de ofrecer un gran número de componentes con valor añadido para atraer clientes", continúa William. "Con el tiempo, los clientes empezarán a pensar en los costes y los resultados a largo plazo en lugar de centrarse sólo en el presente."

IDEAS INNOVADORAS

Volvo CE concede cada vez más importancia a sus productos intangibles, que trata de fomentar con ideas innovadoras y originales.

"Nuestra capacidad de servicio en China está aumentando rápidamente. Tenemos mejores mecánicos e instalaciones, hemos aumentado la cobertura, disponemos de recambios y hemos reducido los tiempos de respuesta. En Yunnan, por ejemplo, necesitábamos un taller de gran tamaño, así que BJCD construyó uno y lo dotó con mecánicos expertos y procesos especializados."

"Todo ello nos está permitiendo hacer grandes progresos en China."

LIDERAZGO EN SERVICIO

"Ahora pretendemos convertir a Volvo en el líder en servicio, lo que cambiaría por completo la situación del sector en China."

Las primeras señales son positivas. La marca SDLG, comercializada por una joint venture de Volvo CE con la empresa Lingong, ha entregado más unidades en China que cualquier otro fabricante. Por su parte, las ventas de productos intangibles de Volvo han crecido un 50% anual durante los tres últimos años.

El contrato con YPC ha llevado a que otras dos empresas se muestren interesadas en Volvo. Ya se han firmado otros dos contratos similares, aunque de menor tamaño.

William, uno de los mayores impulsores del proyecto inicial, parece ser la persona ideal para conducir la empresa al siguiente nivel. Nacido en China, se educó en Suiza antes de estudiar ingeniería eléctrica en Estados Unidos.

Empezó a trabajar en Volvo porque le gustaba la cultura de la empresa, "la honestidad y el espíritu de equipo". Estas últimas palabras las dedica a su grupo de atención al cliente.

"Estuve presente en la ceremonia de la firma entre YPC y nuestro concesionario BJCD. Me sentí muy orgulloso de mi equipo y del gran trabajo realizado por BJCD. Pero tengo la impresión de que nos esperan muchas más ceremonias en el futuro." **W**

Texto: Tony Lawrence



La ley del más fuerte - Brad Stimmel, presidente de ASC Construction Equipment USA, Inc.

"EL SERVICIO SIEMPRE HA SIDO NUESTRA PRIORIDAD, MUY POR ENCIMA DE TODO LO DEMÁS."



Brad Stimmel, presidente de ASC Construction Equipment USA, Inc.

SI ALGO HA QUEDADO CLARO DURANTE LA ACTUAL CRISIS ECONÓMICA, ES QUE LAS EMPRESAS TIENEN QUE ADAPTARSE A LAS CONDICIONES DEL MERCADO SI NO QUIEREN VERSE SUPERADAS POR SUS COMPETIDORES. MUCHAS EMPRESAS HAN TENIDO DIFICULTADES EN LOS ÚLTIMOS AÑOS. NO ES EL CASO DE ASC, CONCESIONARIO OFICIAL DE VOLVO CONSTRUCTION EQUIPMENT, QUE REMODELÓ SU MODUS OPERANDI PARA RESPONDER A LAS DIFÍCILES CONDICIONES DEL MERCADO. ESTA REACCIÓN RÁPIDA Y DECIDIDA SALVÓ A LA EMPRESA (Y A MUCHOS DE SUS CLIENTES) DE LA DESAPARICIÓN.

En la parte occidental de Carolina del Norte se encuentra la pintoresca ciudad de Asheville, donde ASC tiene una de sus seis oficinas regionales de Estados Unidos. Los clientes pueden acudir allí siempre que tengan dudas o necesiten recambios, aunque en la práctica suele ocurrir todo lo contrario.

“Pensamos que es importante tomar la iniciativa e ir nosotros allí donde está el cliente”, afirma Brad Stimmel, presidente de ASC Construction Equipment USA, Inc. “Nuestra empresa está muy orientada al cliente y el servicio siempre ha sido nuestra prioridad, muy por encima de todo lo demás. Por eso tratamos de ofrecer siempre a nuestros clientes la mejor solución posible. Sólo así podemos aumentar nuestra cuota de mercado.”

En los últimos años, la empresa ha pasado de tener una organización basada en criterios geográficos a trabajar exclusivamente con clientes clave. “Hemos identificado a todos los clientes en nuestra zona y hemos estudiado aquéllos que mejor se adaptan a nuestro modelo de negocio. Nuestros representantes de ventas se centran en esos clientes, lo que nos permite buscar las mejores soluciones para dar respuesta a sus necesidades.”



Brad Stimmel, presidente, y Rob Tavenner, director general regional para el centro de Carolina del Norte y el norte de Carolina del Sur

“NO BASAMOS NUESTRO NEGOCIO EN LO QUE QUEREMOS QUE EL CLIENTE COMPRE, SINO EN LO QUE NECESITA.”

PRIORIDAD DEL CLIENTE

Esta estrategia exige un buen conocimiento de los clientes de la empresa y un contacto permanente con ellos. El concesionario sigue un modelo de negocio descentralizado y cuenta con 16 sucursales, seis de las cuales funcionan como oficinas regionales y tienen su propio director general.

“Las seis oficinas regionales son una especie de mini concesionarios y pueden tomar sus propias decisiones en función de lo que necesitan sus clientes. Cada director general conoce perfectamente a sus clientes y comprende cuál es su situación actual y los retos a los que se enfrentan.”

“Este conocimiento nos permite ofrecerles una solución mejor que si trabajáramos de manera centralizada desde una sola oficina”, explica Stimmel. “A diferencia de otros concesionarios, identificamos a un cierto grupo de clientes y averiguamos cómo podemos ayudarles con nuestras máquinas. Nos consideramos proveedores de soluciones. No basamos nuestro negocio en lo que queremos que el cliente compre, sino en lo que necesita.”

Desde que abrió su primera oficina en Portugal hace ya más de 50 años, ASC ha crecido hasta convertirse en una multinacional. En 2005 desembarcó en Estados Unidos, donde pronto sintió en toda su crudeza los efectos de la crisis.

“Cuando empezamos, la situación económica era buena y conseguimos importar a Estados Unidos la misma fórmula que habíamos aplicado con éxito en Portugal y España, aunque adaptándola a la cultura local. Luego llegó la crisis y todo cambió”, añade Stimmel.

CAPACIDAD DE ADAPTACIÓN

La capacidad de ASC de adaptarse con rapidez a las nuevas circunstancias fue vital para su supervivencia. En lugar de rendirse a las dificultades, la empresa reaccionó con agilidad. La clave de su éxito está en centrarse en las necesidades del cliente por encima de cualquier otra consideración.

“El mercado se hundía, pero mantuvimos el control y pronto empezamos a buscar nuevas formas de organizar nuestra empresa. Basamos la reorganización en la opinión de los clientes, tratando siempre de encontrar lo que necesitaban para sobrevivir a la crisis. Descubrimos que muchos clientes se estaban deshaciendo de gran parte de sus flotas de maquinaria para liberar capital de explotación, aunque seguían necesitando las máquinas si querían conseguir contratos. Ahí fue donde entramos nosotros. Por eso decidimos reorientarnos hacia el alquiler.”

“Este modelo sigue funcionando muy bien. Este año está siendo bastante bueno gracias a la estrategia que adoptamos hace cuatro años. Cerca del 80% de las máquinas que vendemos hoy han sido alquiladas antes a otros clientes. Es una inversión que ya está empezando a dar sus frutos, porque los clientes a los que ayudamos durante la crisis se mantienen fieles”, dice Stimmel.

Otra parte importante del modelo de negocio de ASC y su orientación al cliente consiste en ofrecer un buen servicio posventa.

MÁXIMA CALIDAD

“Nuestras reparaciones siempre son de calidad y nos aseguramos de que resuelvan el problema a la primera. Además, sólo usamos equipos y repuestos originales Volvo, aunque pueda haber otros más baratos. Nuestro primer objetivo es siempre la calidad.”

El gran nivel de los técnicos de ASC queda patente después de que la rama norteamericana de la empresa se alzara con la victoria en la Masters Cup, una competición internacional organizada por Volvo Construction Equipment. ASC se preocupa también de cumplir con los valores fundamentales de Volvo: calidad, seguridad y respeto al medio ambiente. En Asheville, por ejemplo, ASC ha invertido en un sistema de lavado que separa el agua, el aceite y la suciedad, lo que permite reciclar el agua y el aceite. “Son aspectos que forman parte de nuestra cultura, y por



Tim Russ, director de proyectos de TVA, y Barbra Martocci, responsable de relaciones con los medios de TVA

“LA CLAVE DE SU ÉXITO ESTÁ EN CENTRARSE EN LAS NECESIDADES DEL CLIENTE.”

eso se reflejan en todas nuestras decisiones y en la forma en que llevamos la empresa”, asegura Stimmel.

¿Y QUÉ LE PIDE ASC AL FUTURO?

“¡Expansión!”, responde sin dudar. “Lo que queremos es seguir creciendo.”

Texto: Lina Skafvenstedt y Niall Edworthy

Fotografía: Tony Johansson



Si quiere ver el video, visite:

YouTube@<http://www.youtube.com/user/GlobalVolvoCE>



La madre de todas las limpiezas

CUANDO SE PRODUCE UN DESASTRE NATURAL, SUELE RECIBIR LA ATENCIÓN DE LOS MEDIOS SÓLO DURANTE UNOS DÍAS. POR TODO EL MUNDO SE DISTRIBUYEN IMÁGENES DE LA DEVASTACIÓN, PERO EL INTERÉS PRONTO DESAPARECE PARA OCUPARSE DE UN NUEVO DESASTRE EN ALGÚN OTRO LUGAR DEL MUNDO. ESO NO SIGNIFICA QUE LA CATÁSTROFE HAYA DESAPARECIDO. POR EL CONTRARIO, SUELE SER CUANDO EMPIEZA DE VERDAD EL TRABAJO PARA LIMPIAR LA ZONA Y CONVERTIRLA DE NUEVO EN LO QUE SOLÍA SER.

EN TVA LO SABEN MUY BIEN. CON LA AYUDA DE 38 DÚMPERES ARTICULADOS DE VOLVO CONSTRUCTION EQUIPMENT, ESTE PRODUCTOR ESTADOUNIDENSE DE ELECTRICIDAD TRATA DE AYUDAR A LA MADRE NATURALEZA A RECUPERARSE DE LOS EFECTOS DE UN DESASTRE.



Antes de la rotura del depósito



Después de la rotura del depósito

A la una de la madrugada del 22 de diciembre de 2008, un fuerte estruendo despertó a los vecinos de un barrio a las afueras de Kingston, en el estado de Tennessee (Estados Unidos). Poco después, un corte de electricidad dejó sus casas sumidas en la oscuridad. Al llegar el día descubrieron lo ocurrido: 4,2 millones de metros cúbicos de lodo de cenizas procedentes de la combustión de carbón en la central termoeléctrica habían roto el muro de contención de desechos e inundado 1,2 kilómetros cuadrados de lo que hasta entonces era un hermoso lugar. Fue el mayor vertido tóxico en la historia de Estados Unidos. El lodo gris llegó también al río y los cursos de agua, agravando aún más la catástrofe medioambiental.

MEDIO AMBIENTE LIMPIO

Fue un milagro que no hubiera muertos, pero la población local resultó muy afectada. Se interrumpió el suministro eléctrico y una casa fue levantada de sus cimientos por la enorme masa en movimiento. Las tareas de limpieza comenzaron de inmediato e inicialmente se estimó que durarían poco más de seis



Si quiere ver el vídeo, visite:
YouTube@<http://www.youtube.com/user/GlobalVolvoCE>



“NOS CENTRAMOS PRIMERO EN LAS ZONAS QUE REQUERÍAN ATENCIÓN MÁS URGENTE PARA EVITAR QUE LAS AGUAS EXTENDIERAN EL VERTIDO.”

semanas, aunque ese plazo pronto se convirtió en “varios meses”. Medio año después sólo se había limpiado el 3% del vertido. Hoy se dice que los trabajos no terminarán hasta 2014.

TVA (Tennessee Valley Authority) suministra electricidad a nueve millones de personas en el sudeste de Estados Unidos. “Sólo en nuestra central de Kingston se consumen más de 140.000 toneladas de carbón al día, que producen electricidad a más de 700.000 personas. Eso genera un enorme volumen de cenizas que solíamos almacenar en el depósito que se rompió”, explica Barbra Martocci, directiva de TVA.

TVA tiene un perfil medioambiental bien definido y su objetivo es alcanzar el liderazgo en la producción de energía limpia, fiable y de bajo coste antes de 2020.

“Para ello estamos reduciendo nuestra dependencia del carbón y aumentando el número de centrales nucleares y de gas natural, además de usar la energía renovable del sol, el viento y la biomasa”, continúa Martocci. “Pretendemos reducir todo lo posible el impacto de nuestras operaciones sobre el medio ambiente.”

El desastre dañó inevitablemente la reputación ecológica de TVA, pero la empresa asumió toda la responsabilidad y confía en que sus esfuerzos para reparar los efectos demuestren su compromiso firme con el medio ambiente.

“TVA respondió al accidente poniéndose inmediatamente manos a la obra”, explica Tim Russ, responsable de las operaciones de limpieza. “Teníamos que sanear el río para que volviera a ser lo que fue. Junto con la Agencia de Protección del Medio Ambiente y el Departamento de Medio Ambiente y Conservación de Tennessee, nos centramos primero en las zonas que requerían atención más urgente para evitar que las aguas extendieran el vertido.”

EFICAZ Y FIABLE

Los trabajos para eliminar la balsa del vertido consisten fundamentalmente en cargar el material y trasladarlo al lugar de almacenamiento (ahora no se almacena en húmedo sino en seco, ya que es una solución más estable y sostenible desde el punto de vista ecológico). La mayor parte de la carga se realiza con 38




“ESTAMOS DECIDIDOS A HACER QUE LA ZONA SEA AÚN MEJOR DE LO QUE ERA ANTES DEL DESASTRE. POR ESO HEMOS PREVISTO LA CREACIÓN DE ZONAS PÚBLICAS.”

Con la ayuda de máquinas Volvo, grandes tramos del río han recuperado ya su esplendor original.

dúmperes articulados de Volvo Construction Equipment que han sustituido a una flota de otras máquinas.

“Hace dos años firmamos un contrato con TVA para el suministro de un dúmper articulado”, recuerda Dave Parker, responsable de clientes en ASC, el concesionario de Volvo Construction Equipment. “En aquel momento tenían máquinas de muchas otras marcas, pero casi todas han sido sustituidas por los dúmperes de Volvo Construction Equipment. Hoy son los dúmperes más utilizados por TVA en sus proyectos de obra civil debido a su capacidad de carga, a la velocidad con que transportan la carga, a su bajo consumo y a su elevada disponibilidad. También hemos recibido muchos elogios por su nivel de confort. Este proyecto requiere equipos diferentes para excavar, apilar y trasladar la ceniza, así que les hemos proporcionado todas las herramientas necesarias para las tareas que hay que llevar a cabo.”


Aunque aún faltan dos años para que finalice la limpieza, nadie diría que la zona estuvo un día totalmente cubierta de lodo gris. Grandes tramos del río han recuperado ya su esplendor original. TVA se ofreció a comprar las casas que resultaron dañadas. Algunas de ellas siguen vacías, mientras que otras sirven para alojar a quienes trabajan en las labores de limpieza. TVA confía en que Kingston volverá a ser un lugar lleno de vida en 2014.

“Estamos decididos a hacer que la zona sea aún mejor de lo que era antes del desastre. Por eso hemos previsto la creación de zonas públicas como parques, senderos para excursionistas y campos de béisbol y fútbol”, concluye Russ. 

Texto: Lina Skafvenstedt y Niall Edworthy
Fotografía: Tony Johansson

INNOVACIÓN VOLVO: CÓMO COMBINAR LA FUERZA CON LA INTELIGENCIA

12:78:88



DICE EL REFRÁN QUE MÁS VALE MAÑA QUE FUERZA. QUE LA TORTUGA ES MÁS ASTUTA QUE LA LIEBRE. QUE LAS IDEAS LLEGAN MÁS LEJOS QUE LOS HECHOS. PERO LAS COSAS NO SON TAN SENCILLAS, AÑADE ANDERS LARSSON, VICEPRESIDENTE EJECUTIVO DE VOLVO CONSTRUCTION EQUIPMENT PARA TECNOLOGÍA. LO IDEAL ES COMBINAR LA TEORÍA CON LA PRÁCTICA. O COMO LO PLANTEA LARSSON: “¿ACASO INNOVAMOS SÓLO POR INNOVAR? NO. EN ABSOLUTO.”

“Para nosotros, la innovación no sirve de nada hasta que llega a manos del cliente y le ayuda a mejorar. La innovación tiene que marcar la diferencia. A cualquiera se le puede ocurrir una solución ingeniosa que no sirve para nada. Puede ser interesante o ayudarte a descubrir cosas nuevas, pero eso no basta. La verdadera innovación tiene que aportar beneficios.”

NADA SORPRENDEnte

El pragmatismo de Larsson no resulta nada sorprendente cuando se conoce su trayectoria profesional. Su enfoque del I+D y el desarrollo de productos no tiene nada que ver con la típica “bata blanca” de laboratorio.

“Soy sueco y crecí en Eskilstuna, así que me pareció natural buscar trabajo en Volvo al terminar mi servicio militar. En aquel momento no había contratos en prácticas y tuve que empezar en el taller, en la fundición de ejes”, recuerda.

De allí pasó al control y la adquisición de materiales. A lo largo de sus más de 30 años en Volvo trabajó en la parte operativa de la empresa, hasta que fue nombrado Presidente y Consejero Delegado de la división de motoniveladoras en Canadá.

Pero el verdadero cambio (del músculo al cerebro, por así decirlo) llegó cuando le pidieron que se trasladara a Bruselas para coordinar el desarrollo de productos en las numerosas divisiones de la empresa. Después de ese enorme reto, la reorganización de la empresa en 2009 llevó a la creación de su actual puesto como responsable global de tecnología.



Anders Larsson, Vicepresidente Ejecutivo de Volvo Construction Equipment para Tecnología.



“LA INNOVACIÓN NO SIRVE DE NADA HASTA QUE LLEGA A MANOS DEL CLIENTE Y LE AYUDA A MEJORAR. LA INNOVACIÓN TIENE QUE MARCAR LA DIFERENCIA.”

CAMBIO DE PERSPECTIVA

“Mi trabajo estaba más orientado a la fábrica y los aspectos operativos. Así lo veía yo, al menos. Pero fue un cambio de rumbo muy interesante. Evidentemente, era consciente de la importancia del I+D. Pensé que mi experiencia en operaciones podía aportar un cambio de perspectiva.”

En la actualidad, Volvo Construction Equipment cuenta con unas 2.000 personas dedicadas a la tecnología en 10 centros integrados repartidos por todo el mundo. “Esta estructura es más eficiente que la anterior, cuando teníamos distintos departamentos de I+D para dúmpers articulados, excavadoras y cargadoras de ruedas, por ejemplo”, explica.

“Ahora hay una estrecha colaboración entre distintas líneas de productos y cada uno de nuestros centros tiene la masa crítica necesaria.”

¿Y cómo se ponen en práctica las ideas innovadoras?

PLAN A SIETE AÑOS

“Bueno”, responde Larsson, “tenemos un plan de despliegue tecnológico a diez años para que el personal de

Ingeniería Avanzada de la empresa desarrolle nuevas tecnologías. Tenemos que estar seguros de la durabilidad y funcionalidad de una solución antes de incorporarla en el desarrollo de nuevos productos.”

“Algunos proyectos de Ingeniería Avanzada no llegan a ningún sitio porque no ofrecen las ventajas esperadas. Son las reglas del juego, pero incluso en esos casos podemos aprender mucho durante el proceso.”

Uno de los principales objetivos de Larsson desde 2009 ha sido el desarrollo de la nueva gama Volvo de motores V-ACT, lo que implica un gran número de innovaciones pensadas para mejorar el rendimiento y la eficiencia y para cumplir unas leyes cada vez más estrictas sobre emisiones.

Una vez más, Larsson se muestra totalmente pragmático en lugar de quedarse en la teoría.





PRESENTE Y FUTURO

“En la división de tecnología no pensamos sólo en el futuro, sino que también estamos firmemente anclados en el presente. Nuestro trabajo sobre el mantenimiento de los actuales productos es vital para evitar problemas de calidad a los clientes. No basta con crear y desarrollar nueva tecnología. También tenemos que hacer que llegue a funcionar y que lo haga durante mucho tiempo.

“Si uno de nuestros diseños falla, debemos ser capaces de arreglarlo. Así es como lo vemos.”

Y eso, insiste Larsson, significa salir con frecuencia del laboratorio y mancharse las manos.

“HABLAR CON LOS CLIENTES
IMPIDE QUE CAIGAMOS EN
LA TRAMPA DE INNOVAR POR
INNOVAR.”

“Sí, también salimos al mundo real. Tenemos especialistas que se dedican a hablar con los clientes. Su papel es similar al de un ingeniero jefe. Pueden ponerse delante de 200 personas y hablar sobre los tiempos de respuesta de nuestros sistemas hidráulicos, por ejemplo, pero también son capaces de comunicarse cara a cara con los clientes en un idioma común. Para nosotros es muy importante que los clientes entiendan por qué pueden aumentar sus beneficios si utilizan una máquina Volvo.”

EL CLIENTE LO PIDE, LA TECNOLOGÍA LO DA


La relación con los clientes cierra el círculo de la innovación, añade Larsson.

“Hablar con los clientes impide que caigamos en la trampa de innovar por innovar. Siempre digo que la verdadera innovación es la que combina lo que pide el cliente con lo que puede dar la tecnología. Hay que tener los oídos muy atentos para escuchar lo que necesita el cliente y los ojos muy abiertos para ver cómo utilizan la maquinaria. Sólo así es posible entender lo que quieren.”

“Pero ni siquiera los clientes pueden saber qué tipos de nuevas tecnologías están a la vuelta de la esquina. De eso nos ocupamos nosotros, aunque pensando siempre en el cliente.”

“Se dice que las empresas mueren si no son capaces de innovar. Por supuesto, hay empresas que consiguen sobrevivir imitando a otras y compitiendo con ellas en coste y en volumen. Pero una empresa de primer nivel tiene que innovar y ser inteligente. Así somos nosotros y eso es lo que hacemos.” **IV**

Texto: Tony Lawrence



LA NUEVA CARGADORA DE RUEDAS VOLVO DE LA SERIE G CONQUISTA AL JEFE DE UNA EMPRESA MADERERA



Dicen que un mal trabajador siempre culpa a sus herramientas. Si eso significa que un buen trabajador es el que alaba a sus herramientas, Peter Matthews hijo y Peter Matthews padre tienen que ser unos trabajadores excelentes.

“Mi padre compró nuestra primera cargadora de ruedas Volvo High-Lift en 1986”, recuerda Peter Matthews hijo. “Desde entonces no hemos dejado de usarlas. Son máquinas de primera y jamás se nos ha ocurrido probar otra. Siempre hemos pensado que no hay que cambiar lo que funciona.”

A finales del pasado año, Matthews Logging Ltd. se convirtió en la primera empresa neozelandesa en adquirir una de las revolucionarias cargadoras de ruedas L180G High-Lift, parte de la nueva serie G de cargadoras de ruedas presentadas por Volvo Construction Equipment (Volvo CE).

La empresa utiliza esta máquina, además de otros productos Volvo, para cargar troncos en dos aserraderos próximos

a la ciudad de Kaitaia, a unos 322 kilómetros de Auckland (una de las sedes de la Volvo Ocean Race de este año) y muy cerca del extremo de la Isla Norte.

“Estamos contratados para trabajar en los depósitos de troncos de los aserraderos. Eso supone descargar los camiones, cargar las máquinas descortezadoras y alimentar los tornos o las plataformas de troncos para pulpa”, explica Matthews.

UN TRABAJO DIFÍCIL

“Tenemos que cargar hasta 10 toneladas de troncos de pino cada vez. Los más grandes tienen casi 12 metros de largo”, prosigue. “La High-Lift nos permite apilar troncos de seis metros en montones de hasta seis metros de altura.”

“Trabajamos 24 horas todos los días y nuestra empresa mueve unas 500.000 toneladas al año. Es un trabajo duro y difícil.”

Matthews dirige la empresa familiar fundada hace cerca de 50 años por su padre, que ahora tiene 74, y es el primero en



“TRABAJAMOS 24 HORAS TODOS LOS DÍAS Y NUESTRA EMPRESA MUEVE UNAS 500.000 TONELADAS AL AÑO.”



SPiRiT22





“SI LLAMAS PARA PEDIR UN REPUESTO, PUEDES ESTAR SEGURO DE QUE LO TENDRÁN EN SUS ALMACENES.”



admitir que las máquinas Volvo se ocupan de la mayor parte de ese trabajo.

“Sigo haciendo turnos de 12 horas en las cargadoras de ruedas”, dice. “Es la mejor forma de saber lo que pasa en la empresa. Nuestra nueva máquina es tan cómoda y fácil de usar como mi coche, aunque más silenciosa. Es completamente distinta a todas las que hemos tenido hasta ahora.”

PERO NO SIEMPRE HA SIDO ASÍ.

Cuando su padre empezó a trabajar en la industria forestal, utilizaba una máquina que en realidad no era más que un tractor con horquillas en la parte delantera.

“Mi hermano y yo le ayudábamos los fines de semana. La máquina era casi imposible de manejar cuando estaba cargada con troncos, así que había que ponerse de pie y tratar de controlar el volante. Era un trabajo muy físico.”

UNA VOLVO TRAS OTRA

La segunda cargadora de ruedas Volvo High-Lift de la empresa fue una L160 de segunda mano. Luego compraron una L180C nueva en 1999 y una L180E nueva en 2005, hasta llegar a la L180G. Todas siguen funcionando, aunque la primera está prácticamente retirada y la L180C se utiliza sólo como reserva.

Los doce empleados de la empresa cuidan de las máquinas ellos mismos, aunque dejan las reparaciones complicadas a TransDiesel, el concesionario de Volvo Construction Equipment en Nueva Zelanda. TransDiesel tiene doce sucursales y ha representado a Volvo en el país desde abril de 2011, cuando adquirió el anterior concesionario.

“Nos dan un gran servicio”, asegura Matthews. “Si llamas para pedir un repuesto, puedes estar seguro de que lo tendrán en sus almacenes.”

Pese a ello, Matthews reconoce que ha tenido que llamar muy pocas veces.

“Nuestra primera Volvo llegó a las 48.000 horas de trabajo y la L180C lleva 34.000 horas sin dar ningún problema. Nunca ha habido que repararla y no nos ha costado ni un céntimo, aparte de los cambios normales de filtros y aceite. Y la L180E ya va por 24.000 horas.”

MEJOR EN TODOS LOS SENTIDOS

El buen trabajo de la empresa no ha pasado desapercibido. Sus actuales patronos contrataron por primera vez a Matthews Logging para que trabajaran en sus aserraderos durante cuatro meses. Veintiún años después, allí siguen.

“La máquina de la serie G, parte de una nueva generación de cargadoras de ruedas, aumentará aún más las posibilidades de la empresa”, afirma Matthews.

“Ha cambiado a mejor en todos los sentidos”, explica. “Hay una diferencia notable en la suavidad y la potencia del sistema hidráulico, y las estadísticas de fiabilidad y consumo de combustible hablan por sí mismas.”

“También el diseño es totalmente nuevo. Se ha mejorado la forma de toda la cabina para hacerla mucho más confortable. Tiene buena visibilidad, algo muy importante para la seguridad. Y el sistema Comfort Control Drive (CCD) en el reposabrazos es otra gran ventaja.”

“SIEMPRE HE QUERIDO TRABAJAR EN LA INDUSTRIA FORESTAL. ME ENCANTAN LAS MÁQUINAS.”



El confort de la máquina hace que uno se sienta mucho mejor al final de una larga jornada de trabajo.

“Puedes controlar la cargadora con la punta de los dedos en lugar de usar siempre el volante. ¡Ojalá papá lo hubiera tenido cuando empezó! Hace que te sientas mucho mejor al final de una larga jornada de trabajo.”

EL TRABAJO PERFECTO CON LA MÁQUINA PERFECTA

Matthews lamenta el poco tiempo que le queda para ir a pescar en su barco o para disfrutar con sus aviones de radiocontrol. Pero un momento después reconoce que tiene el trabajo perfecto y no se imagina haciendo ninguna otra cosa.

“Siempre he querido trabajar en la industria forestal”, confiesa. “Me encantan las máquinas y este lugar es estupendo. Estamos rodeados de granjas, bosques y playas preciosas. Y el clima es tan bueno que llamamos a esta zona el Norte sin invierno.”

Por lo que se ve, ahora tiene también una cargadora de ruedas perfecta.

“No ha habido ninguna discusión sobre quién debía utilizar la nueva L180G”, añade Matthews. “Ya me encargo yo de que no la use nadie más. ¡Para algo soy el jefe!”

Texto: Tony Lawrence

Y para los que prefieren la vela...

Si Peter Matthews consigue separarse de su nueva L180G durante uno o dos días en marzo, es muy posible que vaya a Auckland para ver la flota de la Volvo Ocean Race.

La regata, que recorre unas 39.000 millas náuticas y comenzó en Alicante en octubre, está considerada por muchos como “el Everest de la navegación”: la competición más larga y exigente del calendario deportivo.

Los barcos (líderes de su categoría por rendimiento, diseño y durabilidad, al igual que la L180G) llegarán a Auckland en torno al 8 de marzo, después de surcar 5.220 millas náuticas desde el puerto de Sanya en China.

El 17 de marzo se celebrará una regata en puerto antes de que los barcos pongan proa a Itajaí en Brasil.

La prueba finalizará el 7 de julio en Galway, en la costa occidental de Irlanda.

Siga hasta el último segundo de esta increíble regata en volvoceanrace.com o visite www.volvoce.com/volvoceanrace para descubrir que, al igual que los barcos de la Volvo Ocean Race, las máquinas de Volvo CE están hechas con inteligencia para dejar atrás a todas las demás...





Los nuevos lanzamientos de Volvo Construction Equipment marcan un cambio a mejor



El pasado año trajo cambios importantes en todas las gamas de productos de Volvo Construction Equipment. Pocas veces había presentado la empresa tantas máquinas nuevas en tan poco tiempo, por no hablar del gran número de innovaciones.

Pero no se ha tratado de cambiar por cambiar. Ha sido un cambio a mejor en términos de calidad, seguridad, respeto al medio ambiente... Ha sido el cambio que querían nuestros clientes.

No ha resultado fácil. Esta amplia renovación se ha debido en gran parte a las nuevas leyes sobre emisiones en Europa y Estados Unidos, que requieren motores más ecológicos y con un grado de sofisticación mucho mayor.

La respuesta de Volvo Construction Equipment ha ido mucho más allá, considerando las nuevas exigencias no sólo como

un desafío tecnológico sino como una oportunidad para crear sistemas integrados que, al mismo tiempo, son más ecológicos, más eficientes y más productivos que cualquier otro sistema anterior.

Además, la empresa ha combinado estos avances con un enfoque específico de las diversas demandas de sus mercados en todo el mundo. En palabras del Presidente Pat Olney: "Para prosperar tenemos que ofrecer a los clientes productos mucho mejor adaptados a sus necesidades, recursos y aplicaciones, y para eso debemos replantearnos los productos que venimos ofreciendo tradicionalmente."

INNOVACIÓN ORIENTADA AL CLIENTE

Las nuevas cargadoras de ruedas de la serie G, encabezadas por la L150G, la L180G High-Lift, la L220G y la nueva clase L250G, marcan a la empresa el camino a seguir en términos de innovación orientada al cliente.



Estos modelos de gran tamaño utilizan el motor turbo V-ACT (Volvo-Advanced Combustion Technology) de 13 litros y 6 cilindros de Volvo.

Incorporan sistemas de inyección de combustible variable a presión ultra alta, recirculación de gases de escape (EGR) refrigerados de alto rendimiento, control preciso de los turbocompresores, potentes sistemas EMS de gestión del motor y un sistema integrado de tratamiento de gases de escape que incluye un filtro de partículas con quemador interno.

El filtro reduce las partículas un 90% con respecto a la serie anterior, elimina paradas de mantenimiento y contribuye a aumentar la productividad.

La serie G cuenta también con sistemas hidráulicos mejorados y sensibles a la carga, que aumentan un 20% la fuerza de izado y un 10% la fuerza de arranque.

¿Qué significa esto? “Es más fácil llenar la cuchara... lo que permite a los clientes cargar más cantidad en menos tiempo”, explica Michael Stec, del departamento de Marketing Global de Productos para cargadoras de ruedas. “Eso equivale a más productividad. Es así de sencillo.”

OPTISHIFT DE SERIE

Otra característica básica de la serie G es que viene de serie con OptiShift instalado. Este sistema combina un nuevo convertidor de par con Lock Up y estator de rueda libre con el sistema Reverse-by-Braking (RBB) patentado por Volvo, lo que reduce hasta un 15% el consumo de combustible en aplicaciones de carga y transporte, además de aumentar el confort del operador y la vida útil del motor.

También ha habido mejoras en el diseño, como explica Lars Karlsson, del departamento de Diseño y Marketing para cargadoras de ruedas: “El capó del

motor se abre desde la parte trasera para facilitar el acceso y las tareas de reparación y mantenimiento.” Los clientes ahorran así tiempo y dinero.

Una novedad en la serie es la L250G, una máquina diseñada especialmente para camiones de transporte por carretera, que viene a llenar un vacío en la categoría de 35 toneladas.

MÁS MANIOBRABILIDAD

Al otro lado de la escala están la L45G y la L50G, unas máquinas en la categoría de 9-10 toneladas pero con la versatilidad y las prestaciones de modelos más grandes.

Son más pequeñas que muchas de sus competidoras, lo que les permite maniobrar con más facilidad en lugares estrechos. La razón está en un bastidor más corto que se ha conseguido instalando su motor turbodiesel de 4 litros y 4 cilindros en posición invertida.

La L60G, la L70G y la L90G son máquinas de tamaño intermedio que también presentan un buen número de innovaciones útiles, como el sistema cinemático Torque Parallel

patentado por Volvo, que aumenta las fuerzas de izado y arranque, o el nuevo diseño inclinado del capó del motor para mejorar la visibilidad trasera.

La gama se completa con la L110G y la L120G. Como otras máquinas de la serie G, ofrecen una perfecta



combinación de motor, tren de tracción, sistema hidráulico y sistemas de izado, todos ellos diseñados y fabricados por Volvo.

LA CLAVE ESTÁ EN EL RENDIMIENTO

Los nuevos dúmpers articulados de la serie F y las excavadoras de la serie D, en cambio, se parecen mucho a los modelos anteriores... hasta que se ven los datos de rendimiento.

Los nuevos A25F, A30F y A35F han aumentado su potencia y par motor, mientras que el A40F ofrece la mejor relación potencia-peso del sector.

Todos los modelos vienen de serie con el exclusivo sistema ATC (control

La excavadora EC340D, que sustituye a la EC330C, desarrolla una potencia similar a la que ofrecen la EC380D y la EC480D, mucho mayor que en los modelos EC360C y EC460C originales. También se ha aumentado el flujo hidráulico y se han mejorado la presión hidráulica, la velocidad y el par de giro, así como la velocidad y la fuerza de desplazamiento. Los modelos de la serie D ofrecen además una excelente velocidad de cuchara y de bajada de la pluma.

Por otra parte, Volvo Construction Equipment nunca había tenido una gama tan productiva y eficiente de excavadoras en la categoría de 13 a 25 toneladas. Sus máquinas de peso intermedio (EC140D, EC160D, EC180D, EC220D y EC235D) reducen hasta un 14% el consumo de combustible.

GIRO CORTO PARA ACORTAR EL TRABAJO

Las excavadoras EC140D, EC160D y EC180D tienen un nuevo acceso a los componentes hidráulicos principales desde la parte trasera. La EC235D presenta un resistente chasis de gran tamaño que la protege contra deformaciones en terrenos difíciles.

La ECR145D y la ECR235D de giro corto son ideales para operadores que tienen que trabajar en lugares con poco espacio, aunque no hacen concesiones a la hora de enfrentarse a cualquier reto. Su superestructura apenas oscila fuera del ancho de pista, pero su capacidad de excavación, su equilibrio y su estabilidad son comparables a los de muchas excavadoras con formato tradicional.

automático de la tracción) de Volvo, que alterna configuraciones 6x4 y 6x6 para reducir el consumo de combustible y proteger el tren de tracción. También tienen un panel de control mejorado y un nuevo sistema Contronic que ofrece datos clave, como el consumo de combustible o la duración de los ciclos de trabajo.



Ambos modelos tienen nuevos motores que cumplen la legislación más reciente en cualquier parte del mundo, además de ofrecer un excelente rendimiento y un bajo consumo de combustible.

La gama de excavadoras de ruedas Volvo se ha ampliado considerablemente con el lanzamiento de la nueva serie D (EW140D, EW160D, EW180D y EW210D) para la categoría de 14 a 21 toneladas.

Estas máquinas, que están entre las más versátiles del sector, son ideales para abrir zanjas, romper hormigón, nivelar terreno, realizar operaciones con grúa o hacer perforaciones. También se pueden mover de un sitio a otro a velocidades de hasta 35 kilómetros por hora.

Se han introducido mejoras en la práctica totalidad de los elementos más importantes de estas máquinas, desde los nuevos motores y cabinas hasta los sistemas

hidráulicos, la subestructura, la pluma/ brazo, los controles, el mantenimiento y el impacto medioambiental.

INNOVACIONES QUE LLAMAN LA ATENCIÓN

Las innovaciones más llamativas se encuentran probablemente en las nuevas retrocargadoras y minicargadoras.

La BL61B y la BL71B presentan un nuevo diseño de cabina con más ergonomía, visibilidad y capacidad de almacenamiento, más espacio para las piernas y posiciones de trabajo más adecuadas. Estos cambios hacen que los operadores estén más descansados y se mantengan siempre alerta, por lo que pueden trabajar mejor y con más seguridad durante más tiempo.

También se han introducido otras mejoras, como un depósito de combustible ampliado hasta 150 litros, un nuevo guardabarros trasero o pies estabilizadores reversibles más grandes para aumentar la superficie de contacto con el suelo. Igualmente, el giro de la cuchara se ha ampliado hasta 205 grados.

Las minicargadoras de la serie C, por su parte, han cambiado tanto que son casi irreconocibles.

Con un exclusivo diseño de un solo brazo, las nuevas máquinas ofrecen una excelente capacidad de carga y una gran durabilidad, además de mejoras en visibilidad, seguridad y acceso a la cabina.

La gama se ha ampliado de 5 a 17 vehículos, incluyendo máquinas con ruedas o de oruga y con elevación radial y vertical. Siete de ellas (MC60C, MC70C, MC95C y MC115C con ruedas y MCT85, MCT125C y MCT145C de oruga) se van a comercializar en Europa por primera vez y serán presentadas en la Feria Intermat 2012 en París.

Estudios independientes demuestran que la visibilidad de las

máquinas de Volvo Construction Equipment es un 63% mejor que la de sus competidoras, mientras que la cabina es más grande y ancha. Todo ello se traduce una vez más en una mayor productividad de los operadores.

Como dice Matt Delglos, Director Global de Desarrollo Comercial para minicargadoras en Volvo Construction Equipment: "En términos de rendimiento, durabilidad, estabilidad y productividad, las nuevas máquinas superan a cualquiera de sus competidoras. Estos productos responden a la perfección a nuestro enfoque por segmentos centrado en el cliente."

POR EL BUEN CAMINO

El compromiso de Volvo Construction Equipment con la evolución y la innovación se refleja también en sus productos de maquinaria para carreteras.

La nueva generación de motoniveladoras G900B (G930B, G940B, G946B y G960B) no sólo presume de motores nuevos, sino también de la presión de bajada de pala más alta en todas las categorías, resultado de un equilibrio óptimo y de la distribución de los principales componentes de la máquina.

Estas máquinas ofrecen además una completa gama de opciones diseñadas para aumentar la tracción, el control de rastrillo, la productividad y la facilidad de uso.

Tampoco hay que olvidar las pavimentadoras, a las que ahora se suman la P7820C y la P8820C ABG con anchos de trabajo de 11 y 13 metros, respectivamente. El resultado es una superficie perfectamente lisa incluso en pendientes o giros pronunciados.

Ambas máquinas desarrollan una potencia considerablemente más alta que



los modelos a los que sustituyen, además de ser mucho más silenciosas (hasta un 50% en algunos casos). El modo Smart Power permite reducir el consumo de combustible hasta en un 30% sin perder productividad.

Finalmente están las compactadoras de doble tambor DD25 y DD25W, dos máquinas en la categoría de 2,5 toneladas (la más habitual en Europa). La posición elevada del asiento y el perfil bajo de la cubierta del motor ofrecen a los operadores una perfecta visibilidad de los bordes de los tambores tanto hacia adelante como hacia atrás, lo que se traduce en una compactación precisa, más seguridad... ¡y menos dolor de cuello!

Trabajamos sin descanso para dar a los clientes lo que quieren y, por eso, hemos desarrollado un nuevo motor diésel de 3 cilindros que genera 24,8 kW con muy poco consumo. También tratamos de ofrecer a los clientes cosas en las que ni siquiera habían pensado todavía, como un interruptor en el asiento que apaga el motor automáticamente y aplica los frenos en caso de que el operador abandone la máquina. **VM**

* La disponibilidad de las máquinas puede variar según el mercado. Si desea más información, póngase en contacto con su concesionario local de Volvo Construction Equipment o visite nuestra página web en www.volvoce.com.



Volvo une sus fuerzas a WWF

El Grupo Volvo se ha convertido en el primer fabricante de vehículos del mundo en unirse al programa Climate Savers de WWF (World Wide Fund for Nature), comprometiéndose así a cumplir el plan de reducción de emisiones de carbono más ambicioso jamás emprendido en el sector.



碳减排先锋
Defensores do Clima
クライメート・セイバーズ
Climate Savers

Este compromiso obliga al Grupo Volvo a reducir las emisiones de CO₂ en las máquinas fabricadas entre 2009 y 2014. Los resultados obtenidos por Volvo serán evaluados y supervisados por expertos técnicos independientes.

En un principio, la asociación con WWF afectaba únicamente a las empresas de camiones del Grupo Volvo. Ahora es todo el Grupo el que se ha comprometido con una iniciativa muy exigente que aportará importantes beneficios tanto a los clientes como al medio ambiente.

“El hecho de que WWF acuda a nosotros es un claro reconocimiento de la reputación de Volvo en materia de medio ambiente”, dice Niklas Nillroth, Director Global de Cuidado Medioambiental y Seguridad de Volvo Construction Equipment. “Es un gran honor que una organización ecologista tan respetada nos invite a participar en este programa, algo que ha ocurrido con muy pocas empresas.”

“Desde el punto de vista de Volvo, la asociación con WWF es muy positiva por tratarse de un grupo con prestigio y una fuerte imagen de sostenibilidad. Creo que es una combinación inmejorable.”



LÍDERES DEL SECTOR

WWF es la organización conservacionista más importante del mundo. Su objetivo es detener la degradación del entorno natural y construir un futuro en el que, según sus propias palabras, “el ser humano viva en armonía con la naturaleza”. Su programa Climate Savers es una iniciativa global para conseguir que empresas multinacionales reduzcan sus emisiones de CO₂. Las condiciones de la asociación estipulan que el objetivo acordado debe ir más allá de lo previsto por Volvo, lo que significa que la empresa liderará su sector en la reducción de gases de efecto invernadero.

“Nuestro acuerdo con WWF implica una reducción de emisiones considerable. No se trata de un gesto para la galería”, asegura Nillroth. “Tendremos que introducir cambios técnicos importantes en nuestros productos para que hagan un uso más eficaz del combustible.”

Un aspecto clave del compromiso consiste en la participación de un grupo independiente de expertos en emisiones, que controlará hasta qué punto Volvo cumple este ambicioso objetivo.

“Creo que nunca se había alcanzado este grado de transparencia en el sector”, añade Nillroth. “De esta forma,

“Es un gran honor que una organización ecologista tan respetada nos invite a participar en este programa, algo que ha ocurrido con muy pocas empresas.”

“Cada vez son más los clientes a los que les preocupa la sostenibilidad, puesto que desean presentar sus empresas como organizaciones ecológicamente responsables.”



tanto nuestros clientes como la industria en general sabrán que nos tomamos muy en serio este compromiso.”

“Dentro del sector ya nos hemos ganado una excelente reputación por el respeto al medio ambiente y el bajo consumo de nuestros productos, y estamos convencidos de que también nuestros clientes querrán contribuir a este objetivo. Cada vez son más los clientes a los que les preocupa la sostenibilidad, puesto que desean presentar sus empresas como organizaciones ecológicamente responsables.”

CAMBIOS IMPORTANTES

¿Qué significará en la práctica esta iniciativa? Lo explica Alan Berger, Vicepresidente de Volvo Construction Equipment para Plataformas de Productos.

“El compromiso afecta a las emisiones durante toda la vida útil de las máquinas producidas hasta 2014 y, de forma retroactiva, desde enero de 2009, con el fin de igualar el compromiso original adquirido por Volvo Trucks. Para cumplirlo introduciremos en nuestros productos diversas mejoras, incluidos algunos motores nuevos, que nos permitan hacer un uso más eficaz del combustible. También habrá cambios en los sistemas hidráulicos y en otros componentes del tren de tracción, sobre todo en la transmisión. En algunos casos también modificaremos los accesorios de trabajo para mejorar la eficiencia de carga.”

“En pocas palabras, se trata de calcular la relación entre la cantidad de combustible empleado y la cantidad de CO₂ emitido. Cuando hablamos de uso eficaz del combustible nos referimos al trabajo que se puede realizar con cada litro de combustible, aunque puede variar según la máquina.”

“Este enfoque nos ofrece dos mecanismos para reducir las emisiones de CO₂: consumir menos combustible o hacer más trabajo con la misma cantidad de combustible. Lo que queremos es combinar ambos mecanismos. Creemos que es la mejor solución y hemos convencido también a WWF.”

“Ser líderes en uso eficaz de combustible en todos los productos es uno de nuestros objetivos estratégicos. Hemos



seleccionado un grupo de productos que serán evaluados como parte de esta iniciativa, ya que en la práctica resulta poco menos que imposible controlar todos y cada uno de nuestros productos. Tenemos normas de calidad definidas para cada producto y realizamos pruebas exhaustivas de una manera controlada.”

EL CLIENTE SIEMPRE GANA

Los beneficios de la iniciativa repercutirán de forma directa en los clientes de Volvo, que podrán ahorrar tiempo y dinero a la vez que contribuyen a proteger el medio ambiente. Es una situación en la que todos salen ganando.

“Hacer el trabajo en menos tiempo y gastando menos combustible por hora resulta atractivo para cualquier cliente”, dice Berger.

“No será nada fácil extender las mejoras a toda la flota, pero somos líderes del sector y confiamos en nuestra capacidad para conseguirlo. Contamos con planes muy sólidos para apoyar este compromiso.”

“La asociación con WWF es un espaldarazo para los valores y prácticas de Volvo en materia medioambiental, pero también es una forma excelente de obligarnos a nosotros mismos a cumplir los objetivos que nos hemos marcado.”

Para Niklas Nillroth, las repercusiones positivas de la asociación con WWF pueden ir mucho más allá del Grupo Volvo y sus clientes.

“Mi opinión es que en WWF están convencidos de que Volvo, como líder del mercado en respeto al medio ambiente, puede hacer que todo el sector avance en la misma dirección. Si eso ocurre se producirá un efecto dominó que llevará a enormes reducciones de emisiones.”

Texto: Niall Edworthy



“La asociación con WWF es un espaldarazo para los valores y prácticas de Volvo en materia medioambiental.”

¿A QUÉ SE COMPROMETE VOLVO CE?

Fábricas:

De aquí a 2014, Volvo CE, junto con SDLG, Volvo Buses y el Grupo Volvo, se compromete a reducir las emisiones de CO₂ de sus fábricas en un 12% con respecto a los niveles de 2008, lo que equivale a 0,2 megatonnes (Mt) de CO₂. Este objetivo se alcanzará fundamentalmente mejorando la eficiencia energética. Como exigen las reglas de Climate Savers, no se utilizará ningún tipo de compensación.

Productos:

Volvo CE, junto con el Grupo Volvo, SDLG y Volvo Buses, se compromete a reducir las emisiones de CO₂ durante todo el ciclo de vida de los vehículos vendidos entre 2009 y 2014 en más de 30 Mt con respecto a los modelos de 2008. Para ello se reducirá el consumo de combustible.

Prototipo

Volvo CE investigará tecnologías avanzadas de trenes motrices y antes de 2014 presentará un prototipo que reduzca considerablemente el consumo de combustible.

Si desea más información sobre la participación de Volvo CE en el programa Climate Savers de WWF, visite www.volvoce.com/global.



UN TRABAJO BIEN HECHO EN RUSIA



Si alguien preguntara a Carl Slotte hasta qué punto Volvo Construction Equipment cree en Rusia y en su floreciente mercado para maquinaria de construcción, lo más probable es que no dijera nada. Sencillamente señalaría en dirección a Kaluga.

Dicho de otro modo: una acción vale más que mil palabras. Y las acciones hablan por sí mismas en Kaluga, donde Volvo Construction Equipment está poniendo los cimientos de un centro de 52 millones de dólares en el que se producirán excavadoras. Será la primera fábrica de la empresa en el país.

“Cuando esté totalmente operativa producirá 2.000 máquinas al año, desde la EC210 hasta la EC460”, dice Slotte, Director General de Volvo Construction Equipment para Rusia y la Comunidad de Estados Independientes (CEI).

“Será un reto enorme, pero apasionante. ¿Qué significa esto para la relación de Volvo con Rusia? Significa que hemos asumido un compromiso a largo plazo con el país. El hecho de que la empresa haya decidido hacer esta inversión, a pesar de la difícil situación económica mundial, es toda una declaración de intenciones.”

“Significa que hemos venido para quedarnos.”

NOTICIA DE PRIMERA PÁGINA

La decisión causó un gran revuelo en Rusia, donde llegó a ocupar la primera página de las publicaciones económicas más importantes del país. La noticia también fue recibida con entusiasmo entre el personal de Volvo Construction Equipment en Moscú. “Todo el mundo empezó a aplaudir cuando lo anunciamos en la oficina”, recuerda Slotte.

El terreno para la fábrica de Kaluga fue adquirido en 2007 y se encuentra a unos 150 kilómetros al sudoeste de Moscú. Estará compartido con Volvo Trucks, cuyo centro comenzó a producir a principios de 2009.

La fábrica será innovadora desde muchos puntos de vista. “Se trata de la primera fábrica en mucho tiempo que Volvo Construction Equipment construye desde cero”, explica Slotte, que lleva en Rusia desde 2008. “Eso nos da la posibilidad de crear un centro de producción muy avanzado, que contará con lo último en diseño y tecnología. Estará hecha a nuestra medida.”

“La fábrica también responde a la nueva estrategia de la empresa, que consiste en fabricar los productos allí donde están nuestros clientes, en lugar de recurrir a la importación. Con su industria del petróleo, el carbón, el gas y la madera, además de sus enormes recursos minerales, Rusia representa un mercado muy importante y con un increíble potencial. Queremos estar tan cerca de nuestros clientes como sea posible. Reducir los tiempos de entrega supone una ventaja evidente, al igual que la flexibilidad.”



“LA FÁBRICA RESPONDE A LA ESTRATEGIA DE LA EMPRESA, QUE CONSISTE EN FABRICAR LOS PRODUCTOS ALLÍ DONDE ESTÁN NUESTROS CLIENTES.”



***“CUANDO ESTÉ TOTALMENTE
OPERATIVA PRODUCIRÁ 2.000
MÁQUINAS AL AÑO.”***



Se producirá desde la EC210 hasta la EC460.

SPIRIT35

FÁCIL DECISIÓN

“La fábrica ocupa 15 hectáreas y se abrirá en el primer trimestre de 2013. Una vez tengamos esa base industrial, confiamos en poder crear una estructura flexible que en el futuro nos permita producir también otros productos que no sean excavadoras, si es necesario.”

Elegir el tipo de máquina que se iba a producir en la fábrica resultó muy sencillo. Las excavadoras son las máquinas de construcción más numerosas en Rusia, con cerca del 35% de todo el mercado.

Volvo cuenta ya con unas 5.000 unidades de todo tipo en el país, grandes máquinas en su mayoría. Slotte confía en que esa cifra se habrá doblado con creces en 2015.

La fábrica de Kaluga será muy importante para alcanzar ese objetivo. También será clave la red de distribución, actualmente en proceso de reestructuración. De eso se encarga Ferronordic Machines, una empresa de ventas y servicios para la industria del automóvil y la maquinaria, que es el distribuidor exclusivo de Volvo Construction Equipment en el país.

Ferronordic tiene previsto invertir 100 millones de euros en cinco años para aumentar de 30 a, aproximadamente, 90 el número de sucursales de Volvo Construction Equipment, lo que supondrá un enorme incremento en la capacidad de servicio a los clientes.

REVOLUCIÓN VOLVO

“El servicio y mantenimiento de máquinas de construcción no está suficientemente desarrollado en Rusia”, afirma Slotte. “Muchos contratistas se encargan ellos mismos del mantenimiento. Necesitamos demostrarles que pueden aumentar la productividad y la disponibilidad de las máquinas si recurren a profesionales y repuestos de Volvo.”

La combinación de ambos proyectos revolucionará la presencia de Volvo Construction Equipment en un país donde la marca Volvo ya disfruta de un gran prestigio.

Las autoridades locales de Kaluga vieron enseguida las ventajas que supone la presencia de Volvo Construction Equipment. La industria militar solía ser la dominante en esta región, que ha hecho un gran esfuerzo para adaptarse a los tiempos

“LOS DÍAS EN QUE LAS EMPRESAS SE LIMITABAN A VENDER VEHÍCULOS SON COSA DEL PASADO. TENEMOS QUE OFRECER A LOS CLIENTES SOLUCIONES LLAVE EN MANO QUE INCLUYAN FINANCIACIÓN Y UNOS SERVICIOS POSVENTA INMEJORABLES.”

y hoy es conocida por atraer a grandes empresas extranjeras del automóvil, los vehículos comerciales y la maquinaria de construcción.

“Empezar a producir en un país nuevo nunca resulta fácil, pero la colaboración de las autoridades locales ha sido muy útil. Han favorecido mucho la inversión. En este sentido, la región de Kaluga es un ejemplo a imitar por otras zonas de Rusia”, dice Slotte.

ESTRECHA RELACIÓN

“El hecho de que Volvo Trucks ya estuviera en Kaluga ha ayudado a estrechar relaciones con las autoridades locales. Igualmente podremos beneficiarnos de la sinergia con la otra empresa del grupo en campos como la administración, la informática y la logística.”

También será muy importante la cercanía de la nueva Volvo Construction Equipment a sus clientes actuales y futuros en Rusia. Nadie lo sabe mejor que Andrey I. Komov, Director de Marketing de Volvo Construction Equipment en Rusia y los países vecinos.

“Los días en que las empresas se limitaban a vender vehículos son cosa del pasado. Tenemos que ofrecer a los clientes soluciones llave en mano que incluyan financiación y unos servicios posventa inmejorables.”

“En pocas palabras: nuestras máquinas están diseñadas para que nuestros clientes ganen dinero con ellas.” **VM**

Texto: Tony Lawrence





La carrera del regreso al futuro.

“LA REGATA EMPEZÓ, PURA Y SIMPLEMENTE, COMO UNA AVENTURA QUE ESTABA FINANCIADA POR EL PROPIETARIO DEL BARCO O POR LA PROPIA TRIPULACIÓN.”



Jack Lloyd, director de la VOR, trata de combinar el progreso con el espíritu de aventura.

LA VOLVO OCEAN RACE HA CAMBIADO MUCHO DESDE QUE SE CELEBRÓ SU PRIMERA EDICIÓN EN 1973, PERO HA CONSEGUIDO MANTENER UN PERFECTO EQUILIBRIO ENTRE LA MÁS AVANZADA TECNOLOGÍA Y EL ÉXITO COMERCIAL, SIN POR ELLO RENUNCIAR A SU ESENCIA Y AL NOBLE ESPÍRITU DE AVENTURA QUE LA ANIMA DESDE EL PRINCIPIO.

Quando las 17 embarcaciones participantes en la primera regata alrededor del mundo (conocida entonces como Whitbread Round the World Race) zarparon de Inglaterra hace 39 años en dirección a Ciudad del Cabo, sus 167 tripulantes eran aficionados que tenían que pagar sus propios gastos. No había ordenadores, ni teléfonos, ni cámaras de video ni GPS. Tampoco había alimentos liofilizados ni barras energéticas. En su lugar llevaban depósitos de vino y agua potable, un frigorífico lleno de carne y un cocinero profesional. Se orientaban con el sextante y por pura intuición. Los barcos, aunque resistentes, eran muy simples y se perdían con frecuencia. Tres hombres perdieron la vida durante la regata, una prueba a la antigua usanza en pos de la aventura definitiva en alta mar.

Si avanzamos en el tiempo hasta la presente edición, que tomó la salida en noviembre, encontramos un mundo totalmente distinto en el que las embarcaciones están construidas con los mismos materiales que una nave espacial. El uso de costosas y avanzadas tecnologías ha revolucionado el diseño de los barcos, que en sólo cuatro décadas han doblado su



Los barcos son muy sofisticados y utilizan tecnologías avanzadas.

“ES FUNDAMENTAL QUE SIGA SIENDO UNA AVENTURA, YA QUE DE LO CONTRARIO PERDERÍAMOS NUESTRO PRINCIPAL ATRACTIVO.”

velocidad. El récord en 1973 lo tenía el Pen Duick VI de Eric Tabarly, que logró recorrer 305 millas en 24 horas; en 2008, el Ericsson 4 de Torben Grael alcanzó las 596,6 millas.

TECNOLOGÍA AVANZADA

La atención al detalle es increíble. Se acabaron las botellas de clarete y las patas de cordero, que han sido sustituidas por agua desalinizada y comida liofilizada. Las tripulaciones están formadas por campeones olímpicos y mundiales, y sólo los navegantes de más talento consiguen poner un pie a bordo.

Jack Lloyd, director de la VOR, cree que el equilibrio entre lo viejo y lo nuevo, entre lo más tradicional y lo más avanzado, es un elemento clave en el enorme éxito de la prueba.

“La regata empezó, pura y simplemente, como una aventura que estaba financiada por el propietario del barco o por la propia tripulación”, explica. “Era una competición amateur, en el mejor sentido de la palabra, y reservada para los aventureros más intrépidos. Participaban muy pocas personas aparte de los tripulantes, que dormían en los barcos cuando estaban en puerto y tenían que hacer casi todo el trabajo ellos mismos. Las cosas han cambiado mucho. Ahora todo está profesionalizado y muy bien organizado, con docenas de trabajadores en tierra y equipos muy sofisticados. A pesar de todo, seguimos manteniéndonos fieles a nuestras raíces.”

VALORES FUNDAMENTALES

Al igual que Volvo Construction Equipment busca la innovación y el liderazgo a través de la tecnología y sin renunciar a sus valores fundamentales (calidad, seguridad y respeto al medioambiente), también la VOR combina el progreso con el espíritu de aventura.

“Tratamos de mantener un triple equilibrio entre el espíritu original de la regata, la seguridad de las tripulaciones y el éxito comercial”, dice Lloyd, un neozelandés que lleva toda la vida compitiendo en regatas. “Es fundamental que siga siendo una aventura, ya que de lo contrario perderíamos nuestro principal atractivo. Ahora todo es mucho más comercial, pero cada regata sigue generando grandes historias. Eso nunca cambiará.”

Una de las grandes novedades en los últimos años ha sido el enorme aumento de la cobertura mediática.

“No es casualidad que la regata tenga ahora mucha más presencia en los medios de comunicación”, añade Lloyd. “Todas las embarcaciones llevan a un periodista a bordo, por lo que la calidad de la información ha mejorado mucho. Ellos mismos graban y editan los contenidos antes de enviarlos, algo que tiene mucho mérito si tenemos en cuenta las condiciones en las que trabajan. Hay mucho ruido y muy poco espacio, el barco no deja de moverse, bajo cubierta hace mucho calor y humedad por la falta de ventilación y en el exterior hace frío y está todo mojado. Por si fuera poco, el hedor es tremendo después de 20 días en alta mar.”

ALCANCE GLOBAL

La edición de 2008-2009 tuvo una audiencia televisiva global de 1.300 millones de espectadores, gracias a la tecnología que permite establecer conexiones en directo con los barcos y a la presencia de corresponsales o “periodistas de a bordo”. En los viejos tiempos había que esperar cerca de un año para escuchar el relato de la aventura de boca de los navegantes. Hoy es posible unirse a las tripulaciones en alta mar y ver cómo trabajan en sus ordenadores y teléfonos móviles.

Los avanzados equipos de comunicaciones incluyen un sistema informático especial que envía datos a través de la red de satélites Inmarast hasta el centro de control de la regata en Alicante. El sistema graba todo tipo de datos, desde la fuerza máxima del viento y la velocidad en el momento de la transmisión hasta la velocidad máxima y media de la embarcación, la temperatura interior y exterior, la humedad, la fuerza gravitacional, la dirección del viento, la posición... incluso el ángulo exacto de escora durante la navegación.

La arboladura lleva dos cámaras que graban la cubierta y que pueden girar 360 grados y alejar o acercar la imagen. También hay otras dos cámaras fijas controladas desde el centro de prensa, además de cámaras de mano para el periodista de a bordo. “Si ocurre algo importante, podemos pulsar uno de los tres botones de emergencia para que el centro de prensa grabe las imágenes de las dos horas anteriores y de las dos horas siguientes.”

EQUILIBRIO PERFECTO

“Grabamos detalles al nanosegundo para conocer en todo momento lo que está ocurriendo”, explica Lloyd. “Si uno de los barcos se detiene de manera imprevista, podemos saber en seguida cuál es el problema. Por ejemplo, uno de los barcos perdió toda su arboladura por efecto del viento y nosotros lo vimos en el sistema de seguimiento. De esta forma pudimos poner en marcha los planes de emergencia mientras la tripulación trataba de resolver el problema.”




“GRABAMOS DETALLES AL NANOSEGUNDO PARA CONOCER EN TODO MOMENTO LO QUE ESTÁ OCURRIENDO.”

Este incidente define a la perfección lo que es la VOR hoy en día. No ha perdido nada de la pasión y la aventura de los primeros tiempos, pero la tecnología avanzada ha introducido dos diferencias muy importantes: la pasión ahora se comparte con millones de espectadores de todo el mundo y, en caso de accidente, es posible actuar en segundos para garantizar la seguridad de todos los miembros de la tripulación.

A pesar de estos cambios, hay algo que siempre seguirá igual: la Volvo Ocean Race es una de las competiciones deportivas más exigentes del mundo. **VM**

Texto: Niall Edworthy



**Las máquinas
Volvo demuestran
su valía...**

ien Marte!



Volvo es el principal proveedor de maquinaria de Pucobre

En ningún lugar del mundo resulta extraño ver excavadoras, cargadoras de ruedas o dúmperes articulados Volvo. Después de todo, se trata de una marca global. Pero muchos se sorprenderían al escuchar que las máquinas de construcción de la empresa han llegado también a Marte.

O casi. Aunque no es Marte, el desierto de Atacama de Chile está considerado como el lugar más seco de la Tierra. El nivel medio de precipitaciones anuales en la región de Antofagasta, por ejemplo, es de sólo 1 milímetro, y en algunas estaciones meteorológicas de la zona jamás se han registrado lluvias.

El terreno de esta región tórrida y árida ha sido comparado con el de Marte. Por eso no es de extrañar que muchas películas y series de televisión ambientadas en el planeta rojo se hayan rodado en este desierto, que tiene una superficie de 105.000 km².

La zona es conocida también por sus minas de cobre. De hecho, Chile es el principal exportador mundial de este mineral. Muchos recordarán lo ocurrido en 2010, cuando se hundió una mina próxima a la ciudad de Copiapo y 33 hombres fueron rescatados milagrosamente después de pasar 69 días atrapados a 700 metros de profundidad.

COMPROMISO CON LA SEGURIDAD

Ese incidente sirvió para recordar una vez más los peligros de la minería, algo de lo que ya eran perfectamente conscientes en la empresa minera Pucobre.

“Están comprometidos con la seguridad, no sólo con la productividad”, afirma Jorge Yoma, responsable de servicios posventa de Volvo Construction Equipment en la región. “Se trata de uno de nuestros principales clientes. Su mentalidad progresista combina a la perfección con los valores fundamentales de Volvo: calidad, seguridad y respeto al medio ambiente”.

Pucobre gestiona varias minas de cobre. La mayor de ellas, también en Copiapo, es una mina subterránea donde trabajan unos 1.000 empleados y alrededor de 80 vehículos. Su principal proveedor de maquinaria es Volvo, que les proporciona todos sus dúmperes articulados y cargadoras de ruedas. Pucobre adquirió sus primeras máquinas Volvo en 1983 y, aunque ha probado maquinaria de la competencia, nunca ha cambiado de marca.

El pasado año la empresa recibió siete nuevas cargadoras de ruedas L220F, seis dúmperes articulados A40E y una excavadora EC330B de Volvo. En 2012-2013 llegarán otras ocho cargadoras de ruedas de la serie G y 16 dúmperes de la serie F. Pucobre también utiliza retrocargadoras, minicargadoras y motoniveladoras. Las cargadoras de ruedas trabajan bajo la superficie, recogiendo el mineral antes de cargarlo en los dúmperes articulados.

SOLUCIONES INNOVADORAS

Sin embargo, lo que hace que Pucobre sea especial no es sólo el hecho de usar maquinaria segura, productiva y avanzada, sino también su compromiso con la calidad en el mantenimiento y la formación del personal.

“El terreno de esta región tórrida y árida ha sido comparado con el de Marte.”



De izquierda a derecha: Lorenzo Varoli, Ricardo Arancibia, Sebastián Ríos, Marco Troncoso y Danko Moller.

Para ello ha establecido una relación muy estrecha con SKCM, concesionario de Volvo Construction Equipment en Chile. Juntos han diseñado un paquete de soluciones innovadoras y exclusivas, adaptadas a las necesidades de la empresa.

“Hemos instalado en Copiapo un inventario de repuestos con un valor aproximado de 1 millón de dólares, lo que nos permite reducir los retrasos y aumentar la disponibilidad de las máquinas”, explica Marcial Larenas, Director General de SKCM.

SKCM, uno de los concesionarios más importantes en América Latina, también ha enviado a la mina a dos mecánicos de Volvo para que formen y asesoren al personal de Pucobre.

“A lo largo del año hemos ayudado a Pucobre a convertirse en una de las primeras empresas que utiliza dúmperes articulados en aplicaciones subterráneas”, dice Larenas. “¿A qué se debe el éxito de esta relación? A que está basada en la confianza mutua y en la productividad de las máquinas.”

IDEAS A CIELO ABIERTO

Pucobre, con unos ingresos anuales en torno a los 300 millones de dólares, está considerada una empresa minera de tamaño medio. Pese a ello, ninguna otra empresa chilena de su tamaño ha demostrado tanta creatividad.

La seguridad es prioritaria, explica Yoma. Al no existir ningún organismo encargado de la formación de operadores,

muchas empresas esperan que sus empleados aprendan sobre la marcha. Eso aumenta la probabilidad de accidentes y reduce la productividad de las máquinas.

¿Cuál fue la solución de Pucobre? Pedir a SKCM que impartiera un curso de formación a sus operadores.

“En Chile no es fácil encontrar operadores con experiencia”, añade Yoma. “La enorme competencia entre empresas mineras complica aún más las cosas, ya que las grandes organizaciones siempre intentan llevarse a los mejores.”

“En la actualidad estamos desarrollando un curso de capacitación para los operadores de los dúmperes articulados y las cargadoras de ruedas de la empresa.”

Volvo Construction Equipment es conocida en el sector de la construcción por su compromiso con la formación de operadores para que saquen el máximo partido a las máquinas.

25% DE MEJORA


Su programa Eco Operator ha recibido elogios en todo el mundo, además de ayudar a los operadores a reducir el consumo de combustible en un 20-25% sin que se resienta la productividad.

Pucobre también ha sido pionera en la incorporación activa de la mujer a su grupo de operadores. Con la instalación de un simulador de Volvo en Copiapo, la dirección de la empresa ya está empezando a pensar en otra innovación.

“Con gráficos 3D y una plataforma hidráulica, estos simuladores son todo un espectáculo”, dice Yoma. “El operador se siente como si estuviera conduciendo nuestros vehículos en todo tipo de situaciones, pero con total seguridad. Es una formación muy realista y sin ningún tipo de estrés.”

Tampoco es ninguna sorpresa que la empresa minera Pucobre vaya a ser el primer cliente chileno en utilizar CareTrack, el sistema telemático de Volvo que permite controlar a distancia el rendimiento de los vehículos.

“Nuestra relación con Pucobre es la mejor tarjeta de visita cuando hablamos con otras empresas mineras”, concluye Larenas. “Otras organizaciones han seguido el ejemplo y se han pasado ya a Volvo. En la actualidad hay más de 120 máquinas Volvo en la región de Copiapo.”

La asociación de Pucobre con Volvo y SKCM cumplirá pronto 30 años. Todo indica que esta relación, al igual que las máquinas Volvo, seguirá funcionando durante mucho tiempo. 

Texto: Tony Lawrence

“En la actualidad estamos desarrollando un curso de capacitación para los operadores de los dúmperes articulados y las cargadoras de ruedas de la empresa.”



Por qué Volvo es bien recibido en este país rico en petróleo.

LOS INGRESOS GENERADOS POR EL PETRÓLEO ATRAEN AHORA A UN NUEVO TIPO DE VISITANTE: EMPRESAS INTERNACIONALES QUE BUSCAN EL COMERCIO Y LA COOPERACIÓN.



El petróleo seguirá desempeñando un papel fundamental para el futuro del país.

AZERBAIYÁN ES UNA NACIÓN CON UNA HISTORIA CORTA, PERO DRAMÁTICA. UNA HISTORIA MARCADA POR EL PETRÓLEO, UN RECURSO NATURAL QUE DURANTE EL PASADO SIGLO DEMOSTRÓ SER UN ARMA DE DOBLE FILO PARA EL PAÍS.

Después de todo, el petróleo fue la causa de que desapareciera la República Democrática de Azerbaiyán. Sólo 23 meses después de que declarara su independencia en 1918, Vladimir Lenin envió al Ejército Rojo para garantizar el suministro energético de Rusia. El siguiente visitante indeseable fue Adolph Hitler, en 1942. Una vez más, los ejércitos alemanes ocuparon el país con un único objetivo: conseguir petróleo para sus tanques, aviones y transportes de tropas.

El Azerbaiyán de hoy tiene unos nueve millones de habitantes y lleva por fin las riendas de su destino, después de recuperar la independencia en 1991. Comparte fronteras con Rusia, Georgia, Armenia, Irán y Turquía.

PETRÓLEO Y AGUA

El petróleo seguirá desempeñando un papel fundamental para el futuro del país. Aunque parezca mentira, cerca de la mitad de la producción mundial de petróleo a principios del siglo XX procedía de Bakú, la capital de Azerbaiyán. Una de las empresas más importantes era sueca y pertenecía a los hermanos Nobel. En aquellos días, Bakú tenía unos 3.000 pozos y se decía que el petróleo era más abundante que el agua.

En la actualidad se siguen explotando grandes reservas en el Mar Caspio, al este de la costa de Azerbaiyán. El gas y el petróleo llegan a los mercados mundiales



Acuerdo con el concesionario para construir unas nuevas instalaciones de 30 millones de dólares.

“LA GENTE DA CADA VEZ MÁS IMPORTANCIA A LOS CONTRATOS DE MANTENIMIENTO Y A INNOVACIONES COMO CARETRACK.”

a través del gasoducto del Cáucaso Sur y el oleoducto Bakú-Tbilisi-Ceyhan (BTC), que recorre unos 1.800 kilómetros por Azerbaiyán, Georgia y Turquía.

Los ingresos generados por este mercado atraen ahora a un nuevo tipo de visitante: ya no son ejércitos de ocupación, sino empresas internacionales que buscan el comercio y la cooperación.

“Volvo Construction Equipment llegó al país en 2006”, dice Ugur Basturk, director de ventas de la empresa en Asia Central y el Cáucaso. “Hasta entonces no teníamos ninguna representación aquí.”

RECUPERACIÓN DEL MERCADO

“Han sido unos años plagados de retos apasionantes”, añade. El boom económico de Azerbaiyán se vio frenado por la crisis económica mundial, pero el mercado de la maquinaria de construcción se está recuperando impulsado por los intentos de modernizar las anticuadas infraestructuras que el país heredó de la época soviética.

Volvo Construction Equipment ha respondido designando a un distribuidor exclusivo en el país con el objetivo de aumentar su cuota de mercado del 7 al 10%.

“Aztexnika tiene su sede en Bakú y ya es el concesionario de Volvo Trucks y Mack Trucks”, explica Basturk. “Nos están construyendo unas nuevas instalaciones de 30 millones de dólares que darán un fuerte impulso a la imagen de Volvo en el país.”

“Aztexnika ha aumentado su cuota de mercado en cada uno de los tres últimos años y es uno de los principales importadores de máquinas y vehículos para la construcción. Pero por encima de todo están convencidos de la importancia del servicio posventa, algo prioritario para nosotros.”

“Las empresas de Azerbaiyán están empezando a reconocer el valor del servicio posventa. Antes no era así y los

operadores reparaban sus propias máquinas. Lo primero que nos preguntan ahora los clientes es si tenemos almacén de recambios con existencias, si tenemos taller y cuántos mecánicos trabajan con nosotros.”

“La gente da cada vez más importancia a los contratos de mantenimiento y a innovaciones como CareTrack, el sistema telemático de Volvo.”

COSTES A LARGO PLAZO

Sin embargo, Basturk cree que hay algo que todavía no se entiende lo suficientemente bien: los costes de propiedad a largo plazo.

“Muchos propietarios siguen sin calcular el efecto de los costes de explotación y las reparaciones cuando hacen una compra. Creen que Volvo es una marca cara frente a otros fabricantes rusos o chinos, pero son incapaces de responder cuando les preguntas por el umbral de rentabilidad o la fiabilidad de sus vehículos.”

“Dicen que no se pueden permitir una máquina Volvo, pero luego compran dos excavadoras o cargadoras de ruedas más baratas y pretenden hacer el mismo trabajo. La clave está en hacer que los clientes se sientan en uno de nuestros vehículos. Es increíble lo pronto que cambian de opinión. Por eso procuramos hacer muchas presentaciones.”

El contacto personal es otra prioridad. Basturk pasa unos 120 días al año viajando por la región. “Técnicamente trabajo en Estambul, pero eso ya no se lo cree ni mi mujer”, dice entre risas.

CAMBIO DE PERCEPCIÓN

El hecho de que grandes empresas recurran a Volvo Construction Equipment está llevando a un cambio de percepción.

La construcción de edificios, carreteras e infraestructuras es un sector en auge en Azerbaiyán. El dinero procede sobre todo de los ingresos del petróleo, aunque también hay un potente segmento de canteras y conglomerados. El tendido de oleoductos es otro negocio floreciente, ya que hay que cambiar 5.000 kilómetros de oleoductos y gasoductos.

“Tenemos clientes de todo tipo y tamaño, tanto en el sector privado como en el público”, dice Basturk. “Nuestro mejor cliente se dedica a la construcción, especialmente de carreteras. Tiene más de 60 máquinas y confía en la calidad, la rentabilidad y la durabilidad de Volvo.”



El nuevo centro de Aztexnika

“LA GENTE PIENSA QUE UNA EMPRESA QUE UTILIZA MÁQUINAS VOLVO TIENE QUE SER BUENA.”

LA MEJOR PUBLICIDAD

“Eso es una gran publicidad para nosotros, ya que se trata de un excelente punto de referencia.” Sin embargo, no hay mejor publicidad que la que hacen las propias máquinas.

Basturk asegura que la marca Volvo no es sólo sinónimo de prestigio, sino que se ve también como una indicación del estatus del propietario.

“La gente piensa que una empresa que utiliza máquinas Volvo tiene que ser buena”, afirma Basturk. “Tener una Volvo dice mucho de su propietario.” **VM**

Texto: Tony Lawrence

DE HOLANDA AL NORTE
DE ITALIA, CARETRACK
MARCA LA DIFERENCIA
A FAVOR DE NUESTROS
CLIENTES.



El combustible, la productividad y las averías son preocupaciones constantes para nuestros clientes. Imaginemos por un momento que Volvo Construction Equipment tuviera una medicina contra esos dolores de cabeza. Una medicina que redujera el consumo de combustible, que aumentara la productividad y que eliminara las averías.

Esa medicina existe y se llama CareTrack. CareTrack no es sólo un avanzado sistema telemático, sino una solución integral que permitirá a su empresa trabajar con más eficacia.

Si le cuesta creerlo, pregúntele a Wim Veldhuizen, director de tecnología y mantenimiento de Sita, una empresa holandesa dedicada a la gestión sostenible de residuos. Wim nos cuenta su experiencia con CareTrack y los increíbles resultados que ha conseguido.

“Después de estudiarlo mucho, en 2008 decidimos adquirir cargadoras de ruedas y máquinas de tratamiento de residuos Volvo equipadas con CareTrack. Empleamos CareTrack sobre todo para reducir el consumo de combustible y controlar los tiempos de operación. Todos los años ahorramos casi 3.000 litros de combustible por máquina y más de 15.000 litros en total.”

Veldhuizen ha logrado estos espectaculares resultados gracias a la ayuda de CareTrack. Los informes de uso de maquinaria le permitieron saber exactamente cuántas horas pasaba cada máquina trabajando o aparcada. CareTrack también ofrece horas diarias en el portal web, que Veldhuizen empleó para monitorizar a distancia la productividad de sus máquinas. Estas funciones básicas de CareTrack, unidas a sus informes de operación, han supuesto una enorme diferencia para Veldhuizen en términos de consumo de combustible, lo que se traduce en más beneficios para su empresa.

Además de analizar el rendimiento de las máquinas, CareTrack fomenta una actitud proactiva hacia el mantenimiento y la reparación de la flota. Pablo Limonta, Director de Centroeidile Scavi, empresa especializada en excavación, demolición y reciclaje



de conglomerado en el norte de Italia, sabe muy bien que CareTrack le ha proporcionado información vital para su empresa.

“En este momento contamos con cinco cargadoras de ruedas y tres excavadoras Volvo”, explica Limonta. Nuestra relación con Volvo es excelente. Hace poco contratamos CareTrack para nuestras nuevas cargadoras de ruedas y eso nos permite tener un mayor control sobre ellas, ya que podemos comprobar el consumo de combustible y planificar todo el mantenimiento. Antes nos ocupábamos nosotros mismos del mantenimiento, pero ahora tenemos un contrato de atención al cliente que firmamos hace unos años. Estamos muy satisfechos con el servicio de Volvo.”

Limonta sabe que la información que le ofrece CareTrack no tiene precio. Los mapas y la función de seguimiento de CareTrack le permiten localizar sus vehículos en muy poco tiempo. Si a eso se añade un plan de cambio de piezas que le avisa cada vez que hay que inspeccionar, reparar o sustituir

“Empleamos CareTrack sobre todo para reducir el consumo de combustible y controlar los tiempos de operación.”





Wim Veldhuizen, director de tecnología y mantenimiento de Sita



Fabio Favelli, propietario de Estrattiva Favello Srl

"Utilizamos CareTrack para verificar que nuestras máquinas funcionan correctamente, para controlar el consumo y para optimizar las horas de trabajo."

alguna pieza, el resultado es que ahora Limonta puede enfocar el mantenimiento de una manera proactiva.

El contrato de atención al cliente de Limonta incluye también inspecciones periódicas de mantenimiento, realizadas siempre por técnicos oficiales de Volvo que usan las herramientas correctas y recambios originales Volvo para mantener la máquina en las mejores condiciones posibles, lo que ayuda a evitar costosas averías y paradas imprevistas. Para Limonta, CareTrack ha supuesto una gran diferencia en sus costes de propiedad y explotación, además de aumentar la disponibilidad y el tiempo de uso de sus máquinas.

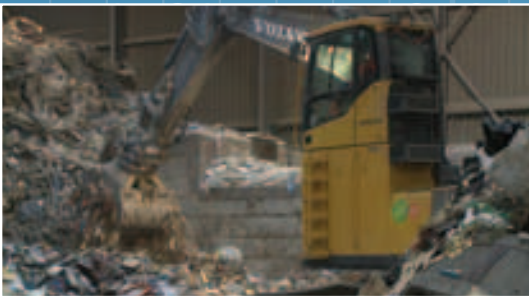
El motivo por el que CareTrack puede marcar la diferencia para empresas como las de Wim y Pablo es que la información generada por el sistema se analiza para traducirla en acciones. Los concesionarios Volvo pueden ayudarle a convertir los datos de CareTrack en ventajas evidentes para su empresa. Eso es lo que le ocurrió a Fabio Favelli, propietario de Estrattiva Favello Srl, empresa que produce conglomerados y hormigón en Cassine (Italia).

"Utilizamos CareTrack para verificar que nuestras máquinas funcionan correctamente, para controlar el consumo y para optimizar las horas de trabajo", dice Favelli. "Ahora nos sentimos mejor atendidos. Sobre todo en lo que se refiere al servicio técnico, ya que los datos de CareTrack no sólo los leemos nosotros, sino también Volvo."

Favelli sabe que Volvo le ofrece el servicio técnico que su empresa necesita para seguir creciendo. Los informes de operación y uso de maquinaria de CareTrack, unidos a sus planes de mantenimiento y a los contratos personalizados de atención al cliente de Volvo, han dotado a Favelli, Limonta y Veldhuizen con los recursos que necesitan para conseguir resultados extraordinarios.

Descubra usted también las ventajas de CareTrack.

*CareTrack se incluye de serie con máquinas nuevas en aquellos mercados donde se comercializa CareTrack. Encontrará más información acerca de su concesionario local en www.volvoce.com.



ZONA DE ACTIVIDADES VOLVO



¡Hola, me llamo Tommy!
Soy el encargado de esta
obra de construcción y
me ocupo de que todo
el trabajo se haga de
la forma más segura y
eficaz posible. ¿Puedes
ayudarme a colocar mis
máquinas en el lugar
correcto de la obra?

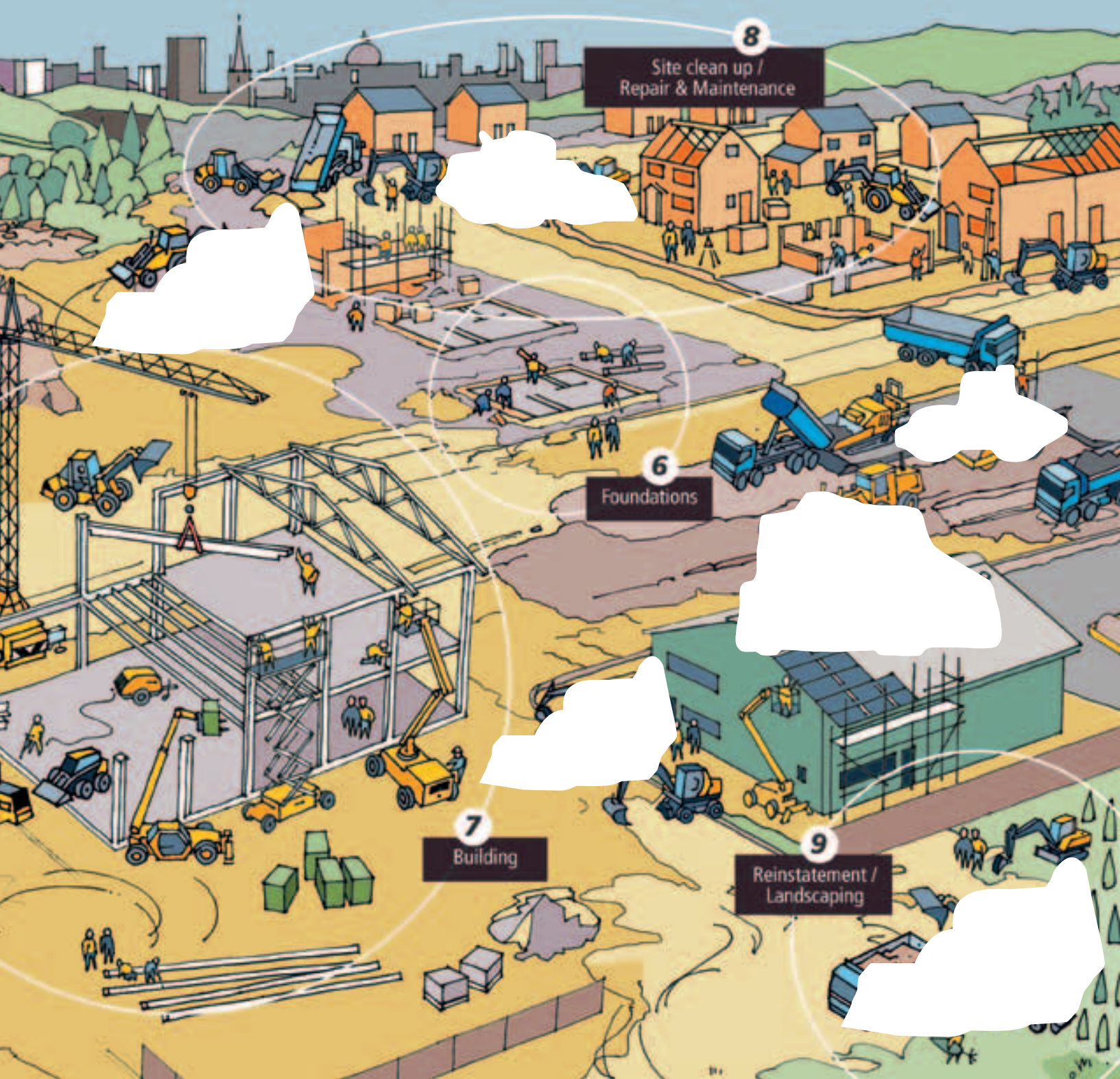
Nota: Utiliza la página
de adhesivos que
encontrarás en el centro
de la revista.



Segmento de construcción

Las máquinas de Volvo Construction Equipment tienen muchos usos distintos. En estas páginas puedes ver cómo se utilizan en una obra de construcción.

Este segmento incluye todos los trabajos necesarios para preparar el terreno y construir todo tipo de edificios, como casas, colegios, hospitales, bancos, cines y muchos otros.



DÚMPER ARTICULADO

Se utiliza para transportar rocas y grava



MOTONIVELADORA

Se utiliza para allanar carreteras



COMPACTADORA

Se utiliza para compactar tierra y asfalto



EXCAVADORA DE ORUGA

Se utiliza para excavar y desplazar rocas



RETROCARGADORA

Se utiliza para cargar y excavar



VOLVO

www.volvoce.com

**CON UN SOLO CLIC PODRÁ
ACCEDER A TODOS LOS
PRODUCTOS Y SERVICIOS
DE VOLVO CONSTRUCTION
EQUIPMENT**

Encuentre su concesionario local en

www.volvoce.com

VOLVO CONSTRUCTION EQUIPMENT

www.volvoce.com



NUESTRA FILOSOFÍA:



Hasta la última gota. Ahorre hasta un 7%* de combustible con I-Shift, nuestro sistema de transmisión inteligente.

Más información en volvotrucks.com/everydropcounts

*Ahorro de combustible en comparación con el mismo vehículo con una caja de cambios manual. El ahorro real dependerá del conductor y del tipo de conducción.



Volvo Trucks. Driving Progress