

spirit

REVISTA DE VOLVO CONSTRUCTION EQUIPMENT



LA MINA VERDE DE CHINA

MÁQUINAS VOLVO EN UNA ZONA SUJETA A ESTRUCTOS
CONTROLES MEDIOAMBIENTALES

Condiciones extremas: Dúmperes articulados al rescate en Alberta (Canadá)

Primera plana: Comer, respirar y vivir nuevas ideas para innovar

Cuentas clave: Volvo responde a las necesidades de sus clientes

El rincón del operador: Ayudar a poner a Nigeria en el mapa

Y: La maquinaria de carreteras Volvo hace posible lo imposible en Rusia y CareTrack demuestra su valor en la India





CONTIGO HASTA EL FINAL

Volvo dispone de una amplia gama de productos y servicios para todo el ciclo de vida de una máquina, con soluciones que son de gran utilidad para los propietarios durante muchos años después de la compra. Sean cuales sean las necesidades, Volvo ofrece una solución integral que tiene en cuenta todos los aspectos en la vida útil de una máquina: desde la financiación hasta la renovación o eliminación, pasando por el mantenimiento, los repuestos y la telemática. Todos nuestros servicios están pensados para maximizar el rendimiento, la rentabilidad y, lo que es más importante, la tranquilidad. Solicite información a su concesionario local o visite www.volvoce.com

Contenidos

- 5 **The Green Mine of China**
Volvo is working in Sichuan, China where strict environmental requirements apply to the choice of machinery without compromising efficiency.
- 13 **Extreme Rescue**
Volvo articulated haulers help save lives during the devastating Alberta floods.
- 21 **Volvo Blaw Knox 7000-Series**
The first Blaw Knox pavers fully designed and developed by Volvo are creating a lot of excitement.
- 29 **The Impossible Possible**
KDB Russia and Volvo, an example of two companies working together to develop each other's businesses and find solutions to the trickiest problems.
- 37 **Life Through a Lens**
Nick Bice - The (Iron)man at the heart of the Volvo Ocean Race revolution.

Sólo los mejores sobreviven

Charles Darwin dijo una vez que las especies que sobreviven no son las más fuertes ni las más inteligentes, sino las que mejor se adaptan a los cambios.

Volvo CE ha avanzado mucho en sus 181 años de historia, desde su fundación en Eskilstuna (Suecia) hasta el gigante industrial que es hoy, y es precisamente su capacidad de adaptación la que ha permitido que la empresa siga siendo competitiva. Pero Volvo no sólo reacciona ante nuevas situaciones, sino que va un paso más allá y fuerza los cambios para seguir mejorando. Por eso la innovación ha sido siempre la máxima prioridad para Volvo CE, tanto ahora como en 1832.

Por supuesto, la innovación no se limita a avances tecnológicos o a prototipos futuristas. A menudo consiste en pequeñas mejoras en la calidad, la seguridad o el respeto al medioambiente de los productos Volvo. En este número de Spirit, Anders Larsson, responsable de tecnología, explica los motivos que han llevado a Volvo CE a organizar el primer Foro de Innovación, en el que se invitó a los periodistas a descubrir por qué la innovación está en el ADN de Volvo.

Los motores adaptados a las normativas Tier 4 Final/Stage IV, que ya están empezando a llegar a los clientes, son una de las últimas innovaciones de Volvo y demuestran que cuestiones como el consumo de combustible o las emisiones nunca habían sido tan importantes. Y no se trata sólo de los mercados afectados por las nuevas normativas, sino que es una prioridad global. Buen ejemplo de ello es la mina verde de Lomon en Panzhihua, situada en la provincia de Sichuan en el sudoeste de China. Allí descubrimos cómo algunas de las innovaciones medioambientales de Volvo CE están permitiendo que la mina supere a todos sus competidores.

Para Volvo CE, la innovación incluye también la forma de relacionarse con sus clientes y de adaptar las máquinas a sus requisitos. En Rusia, por ejemplo, Volvo CE y su cliente KDB están colaborando para construir la infraestructura de los Juegos Olímpicos de 2014 en Sochi, donde los mejores deportistas someterán a sus cuerpos a los desafíos más extremos. Al igual que los atletas, Volvo CE y KDB hacen posible lo imposible con una flota de excelentes máquinas para carreteras.

Finalmente, entre todas estas historias fruto de una selección natural, no podíamos dejar de hablar del valor demostrado en Alberta (Canadá) por la familia Smith, que no dudó en sacrificar sus dos dúmperes de plataforma plana para ayudar a sus vecinos durante las inundaciones del verano de 2013. Los dos dúmperes articulados modificados, únicos en el mundo, no sobrevivieron a la fuerza de las aguas, pero salvaron la vida de 1.000 personas gracias a sus características peculiares y al ingenio demostrado por sus propietarios.



La revista Spirit evoluciona a la par que Volvo CE. El próximo número traerá una nueva imagen, así como noticias sobre las últimas innovaciones con las que Volvo CE se mantiene año tras año por delante de sus competidores.

Klas Magnusson

Únase a nosotros en:

Broadcast Yourself™

Available on the  **App Store** La revista Volvo Spirit es disponible en la tienda iTunes de Apple

EDITADO POR Volvo Construction Equipment Edición 49
REDACTOR JEFE Klas Magnusson **EDITORA ADJUNTA** Klas Magnusson
EDITORIAL PRODUCCIÓN Y DISEÑO EMG Communications Ltd
CONTRIBUTORES Niall Edworthy, Tony Lawrence, Dan Waddell, Holly Brace, Chi-an Chang
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



TOTAL SOLUTIONS



DEALER NETWORK



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



CUSTOMER SERVICE



RELIABILITY



Encuentre su concesionario local en www.volvoce.com





La mina verde de China

LI BAI, UN GRAN POETA DE LA ANTIGUA CHINA, DIJO UNA VEZ QUE LOS CAMINOS EN SICHUAN ERAN “MÁS INACCESIBLES QUE EL CIELO”, MIENTRAS QUE DU FU, OTRO FAMOSO POETA CHINO, DEJÓ ESCRITO: “DESDE MI VENTANA VEO LAS NIEVES ETERNAS EN LA MONTAÑA DE OCCIDENTE”. A TRAVÉS DE LOS TIEMPOS, UN TERRENO INCOMPARABLE Y UNA ANTIGUA TRADICIÓN CULTURAL SE HAN COMBINADO PARA GENERAR GRAN CANTIDAD DE RECURSOS, CULTIVAR ASOMBROSAS PERSONALIDADES Y DAR LUGAR A NUMEROSAS LEYENDAS. ESTAMOS EN SICHUAN, LA “TIERRA DE LA ABUNDANCIA”.

En la región suroccidental de Sichuan se encuentra una ciudad tan hermosa como legendaria: Panzhihua. Durante los últimos 40 años, Panzhihua se ha convertido en un importante centro industrial dedicado al acero, al vanadio-titanio y a la energía. La riqueza de sus recursos minerales y la creciente demanda han permitido la aparición de una floreciente industria minera.

Sin embargo, el vasto paisaje industrial de Panzhihua oculta un vigoroso corazón verde. Lo que en el mapa parece un inmenso mar de color verde es, en realidad, una zona de frondosos bosques que se extienden hasta donde alcanza la vista. Es una auténtica mina verde de cuya explotación se encarga Lomon Corporation.

Lomon Corporation, presente en Panzhihua desde el 2003, es una gran empresa privada que se dedica al desarrollo y a la utilización de fósforo, titanio, productos bioquímicos y magnetita de vanadio-titanio. Desde que en el 2007 adquiriese una mina en la ciudad, la empresa ha centrado su actividad en la extracción de mineral de fosfato. La mina de Lomon Corporation en Panzhihua sigue normas muy estrictas de cobertura vegetal, prevención contra el polvo y control de emisiones; y todos los años tiene que superar las duras inspecciones exigidas por las autoridades del medio ambiente. Se ha ganado a pulso el título de “mina verde”, un apodo del que la empresa se siente muy orgullosa.

LA MAQUINARIA IDEAL PARA SEGUIR CRECIENDO

Los exigentes requisitos medioambientales de la mina se extienden también a la maquinaria empleada, que debe tener un elevado rendimiento mientras mantiene unas bajas emisiones. Se presta mucha atención a las partes de acero de las máquinas, como los dientes de las cucharas; tiene que ser de la máxima calidad y soportar las duras condiciones de trabajo y de rápido crecimiento de la empresa. La mina empezó comprando ocho excavadoras de dos marcas diferentes, pero después de compararlas se decidió por las excavadoras Volvo. Aquellas cuatro máquinas iniciales son ahora 23 excavadoras Volvo (incluyendo la EC360 y la EC460) que trabajan en las obras de construcción de la empresa en Panzhihua.

Según fuentes de la mina de Panzhihua, un día con una excavadora parada supone la pérdida de 3.500 metros cúbicos de mineral. Por lo tanto, la calidad de la maquinaria tiene una importancia crucial para una empresa en expansión. “La estabilidad y la eficiencia son los motivos más importantes por los que elegimos máquinas Volvo”, comenta el ingeniero de gestión Wu. “Volvo se ha convertido ya en nuestro principal proveedor de maquinaria para minería. Como responsable de gestionar y mantener la maquinaria, valoro mucho los motores Volvo porque apenas sufren averías. Al fin y al cabo, el motor es el corazón de una máquina.”





“LA ESTABILIDAD Y LA EFICIENCIA SON LOS MOTIVOS MÁS IMPORTANTES POR LOS QUE ELEGIMOS MÁQUINAS VOLVO.”





“AL FIN Y AL CABO, EL MOTOR ES EL CORAZÓN DE UNA MÁQUINA.”

ALTA PRODUCTIVIDAD A BAJO COSTE

El polvo de la mina y las elevadas temperaturas, que pueden superar los 40° C en verano, crean unas condiciones de trabajo complicadas a las que las máquinas Volvo se han adaptado sin problemas. Una de las excavadoras Volvo ha llegado a superar, incluso, las 18.200 horas de operación.


Los sistemas hidráulicos Volvo son el complemento perfecto del motor y garantizan un rendimiento elevado y estable. Eso ha hecho que, desde la introducción de las excavadoras Volvo, la productividad de la mina de Lomon en Panzhihua no haya dejado de crecer. Lo mismo ha ocurrido con el rendimiento de la maquinaria, que se ha incrementado hasta en un 90%. Alta productividad, bajos costes de mantenimiento y rendimiento elevado forman la base que ha permitido a la empresa controlar los costes de maquinaria.

La empresa también llevó a cabo un estudio comparativo de repuestos de Volvo y otros fabricantes. El resultado indicó que los repuestos de Volvo son más estables y tienen una vida útil más larga; lo que se traduce en una marcada mejora del rendimiento, ya que las máquinas tienen menos averías y pueden trabajar más horas. Como consecuencia, hace ya mucho tiempo que la mina de Panzhihua sólo utiliza repuestos originales Volvo a pesar de sus precios relativamente altos, puesto que el valor que generan supera con mucho la inversión que exigiría un cambio de piezas constante. Una excavadora Volvo en perfecto estado puede estar amortizada en dos años. Además, la empresa procura prolongar la vida de las máquinas con revisiones y mantenimiento periódico, lo que ha demostrado ser una excelente inversión. Ninguna de las excavadoras Volvo ha visitado el desguace todavía.

BUENOS OPERADORES, FORMACIÓN DE CALIDAD Y AYUDA CUANDO SE NECESITA

Para sacar el máximo partido a las excavadoras Volvo es fundamental contar con buenos operadores. La empresa exige que sus operadores obtengan un certificado oficial y superen una evaluación anual exhaustiva. La mina de Panzhihua invierte mucho dinero en formación de personal y valora mucho los cursos sobre maquinaria Volvo, que ofrecen una buena combinación de teoría y práctica. “La formación nos ha resultado muy útil”, dice el operador Xiao Mou. “Por ejemplo, se insiste mucho en detalles como el mantenimiento diario, el cambio de aceite o los hábitos de conducción. Llevo varios años operando una Volvo EC460 y ahora comprendo que las máquinas necesitan tanto cuidado como las personas.”

Chengdu Fusheng Construction Machinery Co., Ltd, concesionario oficial de Volvo Construction Equipment, desempeña un papel importante en el programa de formación desarrollado especialmente para la mina de Lomon en Panzhihua. Los empleados de Fusheng actúan como tutores que ofrecen consejo profesional a técnicos y empleados en prácticas. Cada vez que recibe una llamada de la mina, Fusheng envía personal a Panzhihua en el menor tiempo posible para identificar y corregir cualquier avería, a pesar de que el aeropuerto de la ciudad lleva dos años cerrado y hay restricciones de transporte. “Fusheng mantiene un equipo de mantenimiento en la mina”, explica Zhang Shiyin, director de operaciones de Lomon Corporation. “Están aquí siempre que hace falta. Nuestro rápido aumento de productividad se debe en gran parte al decidido apoyo de Volvo. Para nosotros Volvo no es sólo un colaborador muy cercano, sino también un socio estratégico indispensable.”

Volvo ha estado al lado de Lomon en Panzhihua durante toda esta fase de fuerte crecimiento. Pese a su rápido desarrollo, la empresa está tan comprometida como Volvo con la conservación del medio ambiente. Considera que es su responsabilidad, pero también algo más: se trata de valorar a las personas, la relación con los demás y los regalos de la Madre Naturaleza. Eso es justo lo que intentan hacer en la mina verde de Panzhihua. 



Si Chongqing significa “doble celebración”, no cabe duda de que CQRH y Wang Zongbai, presidente de su sociedad matriz, el Grupo Huigong, tienen mucho que celebrar.

“CQRH, UNO DE LOS CONCESIONARIOS MÁS IMPORTANTES DE LA RED DE VOLVO CE EN CHINA, DA PRIORIDAD AL SERVICIO”.



El centro ocupa una superficie de 6.000 metros cuadrados y está considerado como el establecimiento profesional más importante en el sudoeste chino.

CON UNA POBLACIÓN PRÓXIMA A LOS 29 MILLONES DE HABITANTES, CHONGQING (“DOBLE CELEBRACIÓN”) ES UNA DE LAS PRINCIPALES CIUDADES DEL SUDOESTE CHINO Y UNO DE LOS CUATRO MUNICIPIOS QUE ESTÁN BAJO EL CONTROL DIRECTO DEL GOBIERNO CENTRAL DE LA REPÚBLICA POPULAR CHINA (RPC). DIVIDIDA EN 19 DISTRITOS, 15 COMARCAS Y 4 COMARCAS AUTÓNOMAS, CHONGQING TIENE UNA LARGA HISTORIA, UNA IMPORTANTE TRADICIÓN CULTURAL Y ES EL CENTRO ECONÓMICO DE LA CUENCA DEL YANGTSÉ.

La ciudad está situada entre la meseta de Qinghai-Tíbet y la llanura que se extiende por los tramos central e inferior del río Yangtsé, una vasta superficie atravesada por numerosos ríos y limitada por montañas al norte, al este, al sudeste y al sur. La región desciende de norte a sur hacia el valle del Yangtsé, creando un paisaje de abruptas subidas y bajadas con un clima subtropical caracterizado por la humedad de los monzones.

Chongqing se separó de la provincia de Sichuan para convertirse en municipio independiente en marzo de 1997, lo que contribuyó a acelerar su desarrollo y el de las regiones occidentales de China.

MUCHO QUE OFRECER

La ciudad, un importante centro industrial y un nudo de transportes de primer nivel, figuraba entre las 13 megaciudades emergentes de China en un informe publicado por la Economist Intelligence Unit en julio de 2012. Chongqing está asistiendo además a un rápido proceso de urbanización; según las estadísticas, la nueva construcción añade en torno a 137.000 metros



"CQRH mantiene una relación comercial con Volvo CE desde hace mucho tiempo."

"CORH HAS ENJOYED A LONG-TERM BUSINESS RELATIONSHIP WITH VOLVO CE."

cuadrados de superficie útil al día para hacer frente a la demanda de espacio residencial, comercial e industrial.

Chongqing es el tercer centro de fabricación de vehículos a motor del país y el primero en fabricación de motocicletas, con una producción anual de un millón de coches y 8,6 millones de motocicletas. También figura entre los nueve centros más importantes de la industria del hierro y el acero, y es uno de los tres principales productores de aluminio de China. Pese a ello, la agricultura sigue siendo importante, con una elevada producción de arroz y fruta, especialmente naranjas. Los recursos naturales son abundantes, con grandes yacimientos de carbón, gas natural y más de 40 minerales distintos.

La ciudad ha puesto en marcha un amplio programa de mejora de sus infraestructuras con el fin de atraer inversión. La red de carreteras y vías férreas que conectan Chongqing con el resto de China se ha ampliado de forma considerable, mientras que la Presa de las Tres Gargantas (la más grande del mundo) no

sólo proveerá de electricidad a la ciudad cuando esté terminada, sino que también permitirá que los buques transoceánicos puedan llegar hasta el puerto de Chongqing, a orillas del río Yangtsé. Este esfuerzo ha sido muy bien recibido por inversores internacionales en los sectores de la banca, las finanzas y el comercio, así como por otras multinacionales que han decidido invertir en Chongqing. Y Volvo Construction Equipment (Volvo CE) no se ha quedado atrás.

INVERSIÓN EN EL MEJOR SERVICIO

El "Centro de reparaciones de maquinaria usada del sudoeste" de Volvo Construction Equipment abrió sus puertas el día 19 de julio entre una gran expectación. Se trata del cuarto centro de reparación de máquinas usadas en China y es el primero de este tipo en el sudoeste del país. Chongqing Ruihao Construction Equipment Technology Services Ltd. (CQRH), uno de los concesionarios más importantes de la red de Volvo CE en China, ha invertido más de 130 millones de yuanes en este centro.

CQRH se encargó de todas las instalaciones, que incluyen oficinas, taller, centro de exposiciones, auditorio e incluso un hotel. El centro ocupa una superficie de 6.000 metros cuadrados y está considerado como el establecimiento 4S de renovación de maquinaria más importante en el sudoeste chino. El término 4S hace referencia a ventas, repuestos, servicio e

inspección (términos que en inglés empiezan por s) e indica la amplia gama de servicios que ofrece el centro.

CQRH mantiene una relación comercial con Volvo CE desde hace mucho tiempo que ahora no se limita a la maquinaria nueva, sino que también puede ofrecer a sus clientes piezas de repuesto, un servicio de sustitución de maquinaria usada, mantenimiento y renovación de máquinas. La inauguración del centro de reparación de maquinaria usada de Volvo CE en el Sudoeste marca un nuevo hito en la evolución de CQRH.

Fundada en 2004 con un capital inicial de 18 millones de yuanes (3 millones de dólares), CQRH fue una de las primeras empresas con acceso al mercado de Chongqing y es el único concesionario de Volvo CE en la ciudad, donde ha suministrado miles de máquinas de la marca en los últimos nueve años. Tal como exige Volvo CE a todos sus concesionarios, CQRH ha construido su propio establecimiento 4S y en la actualidad ofrece a sus clientes servicios de distribución, reparación y repuestos de maquinaria.

ESTRATEGIA DE EMPRESA

La empresa ha adoptado una estrategia de desarrollo a largo plazo. Para hacer frente a las necesidades del mercado y diversificar el modelo de negocio, por ejemplo, la empresa construyó un taller de revisión independiente, lo que le permite realizar el mantenimiento de seis máquinas pesadas al mismo tiempo.

CQRH también da mucha importancia a la formación de sus empleados ya que considera que, aunque un excelente grupo de ventas puede generar beneficios, la clave para el desarrollo futuro reside en contar con un equipo de ingenieros cualificados. Es por esto que la empresa ofrece instalaciones y cursos de formación tanto a los empleados de ventas como a los de mantenimiento con el objetivo de aumentar sus niveles de motivación y eficiencia. La empresa ha experimentado en carne propia muchos de los cambios que se han producido en China a lo largo de los años, pero su insistencia en suministrar productos de alta calidad para el sector resulta beneficiosa para Chongqing y refuerza la relación que CQRH mantiene con Volvo CE.

COOPERACIÓN A LARGO PLAZO

CQRH es una subsidiaria del Grupo Chongqing Huigong Industrial Co., Ltd. (CQHG), fundado en 1990. CQHG cuenta con más de 2.000 empleados y su grupo de más de 20 empresas se dedica a la distribución y al reacondicionamiento de maquinaria de construcción y de otras máquinas especializadas. Sus actividades se dividen actualmente entre las provincias de Sichuan, Guizhou, Yunnan y Chongqing.

Chongqing Huigong Industrial Co., Ltd. empezó a colaborar con Volvo CE en 2003 y pronto se convirtió en el único concesionario de la marca en Chongqing y Guizhou. En 2004 se crearon Chongqing Ruihao Construction Equipment Technology Services Ltd. (CQRH) y Guizhou Ruihao Construction Equipment Technology Services Ltd., ambas pertenecientes al Grupo CQHG, que se dedican fundamentalmente a la venta de productos de Volvo CE. También se abrieron centros 4S según las directrices de Volvo CE en Guiyang y Chongqing.


El Grupo está presente en la mayor parte de las provincias del sudoeste de China. Wang Zongbai, presidente del Grupo CQHG, considera que Volvo CE ofrece a su empresa excelentes oportunidades de negocio, ya que es una marca que goza de gran prestigio entre sus clientes más exigentes.

LA CLAVE ESTÁ EN LAS RELACIONES

CQRH ha mantenido una estrecha colaboración con Volvo CE a lo largo de los años. Como ejemplo, basta decir que Wang se encargó personalmente de organizar el primer seminario tecnológico de Volvo Construction Equipment con el fin de presentar a Volvo CE como una importante marca global ante cientos de clientes. Aunque Volvo CE era en aquel momento una recién llegada al mercado chino, durante el seminario se vendieron nada menos que 13 excavadoras de la marca.

Nacido en 1962, Wang fundó su propia empresa de construcción en 1989, poco después de licenciarse en la universidad. Como presidente de CQHG y sus subsidiarias, Wang ha mantenido durante muchos años una relación muy estrecha con Volvo CE. CQRH es uno de los distribuidores más importantes de Volvo CE en China y participa en muchas de las actividades de la empresa en la región. Enrich, una sucursal del Grupo Huigong, obtuvo el primer puesto en la competición entre concesionarios que Volvo CE organizó en China en el 2012, lo que le da derecho a acudir a la Volvo Ocean Race en Irlanda, siendo Wang testigo privilegiado de este éxito. Como entusiasta del golf, Wang también estuvo presente en el Volvo World Golf Challenge patrocinado por Volvo CE, donde acompañó a distintos clientes y participó en todas las actividades del torneo. ¡Uno de sus clientes incluso se alzó con la victoria!

“Tengo mucha confianza en la estrategia posventa de Volvo CE”, asegura Wang. “El centro de reparación de maquinaria usada del sudoeste es el resultado de años de planificación y marca un nuevo hito en el desarrollo de CQRH”.

En la ciudad de la “doble celebración”, CQRH y Volvo Construction Equipment son un ejemplo de colaboración que abre la puerta a un futuro muy prometedor. Quién sabe cuántas dobles celebraciones les quedan por delante. 



260

Rescate en condiciones extremas

Los dúmperes articulados tienen que enfrentarse a terrenos muy difíciles para transportar piedra, tierra, escombros y muchas otras cosas. Se abren camino por el fango, ascienden las pendientes más inclinadas y recorren caminos que no se parecen en nada a una carretera. Pero los terrenos inundados seguían siendo un territorio inexplorado en el verano de 2013. Ni siquiera los propietarios de los dúmperes sabían si las máquinas podrían superar el reto que planteaba un desastre de la magnitud de las inundaciones de Alberta. Tampoco tenían tiempo para pensar en los dos metros de profundidad que llegó a alcanzar el agua. En lugar de eso, lo que hicieron fue ponerse manos a la obra para salvar la vida a cientos de personas.

El verano de 2013 fue muy lluvioso en muchas zonas de Canadá y Estados Unidos. En el estado canadiense de Alberta, por ejemplo, la ciudad de High River (cuyo nombre significa “río alto”) parece predestinada a sufrir inundaciones. De hecho, las pequeñas crecidas son algo habitual a finales de primavera y principios de verano.

Un verano normal en High River, situada al norte del estado de Montana (EE. UU.), se caracteriza por la humedad que cae en forma de precipitaciones tras chocar con las Montañas Rocosas canadienses. Pero eso no fue lo que ocurrió a mediados de junio de este año. De Estados Unidos llegó una masa de aire húmedo y luego se detuvo, provocando fuertes lluvias en las estribaciones de las montañas de Alberta. El agua descendió por las colinas y deritió la nieve a su paso, desbordando ríos y vías de agua antes de que las poblaciones situadas más abajo pudieran reaccionar. Se declaró el estado de emergencia en 32 ciudades y más de 100.000 personas tuvieron que ser evacuadas en Alberta, según la Cruz Roja canadiense.



“Los dúmperes Volvo tenían la potencia y el peso necesarios para enfrentarse a las corrientes de agua en las calles.”



LLUVIA TORRENCIAL

Ken Smith y su esposa, Mary Dawn, tienen dos hijos y han pasado toda su vida en la región de High River. Conocen el territorio y forman parte de una comunidad rural muy cohesionada. Desde hace 21 años tienen allí su empresa, Ken Smith Corral Cleaners, especializada en el abono de tierras, limpieza de comederos, excavaciones, cargas y transportes. Sus hijos, Jarrett, de 24 años, y Keenan, de 21, han crecido manejando todo tipo de máquinas. Pocos imaginaban que pronto tendrían ocasión de aprovechar esa experiencia.

El día 19 de junio se anunciaban tormentas y los Smith se mantuvieron atentos a las alertas meteorológicas, como habían hecho siempre. A la mañana siguiente, cuando se dirigían a la ciudad, Mary Dawn y Keenan tuvieron que detener su vehículo ante las repetidas señales de bomberos y otros empleados municipales, que solicitaron la participación

de las tres cargadoras de ruedas de la empresa en las labores de rescate. Pero no había mucho que las máquinas pudieran hacer ante la rápida crecida de las aguas y apenas si consiguieron llegar a las anegadas calles. A mediodía se interrumpieron todas las comunicaciones telefónicas, tanto fijas como móviles.

Keenan y Jarrett pronto se dieron cuenta de que las únicas máquinas que podían tener alguna oportunidad en esa situación eran los dos dúmperes articulados Volvo A30D de la empresa. Esas máquinas habían sido modificadas para esparcir abono y contaban con plataformas planas que se habían extendido más de 3,3 metros.

“Los dúmperes Volvo tenían la potencia y el peso necesarios para enfrentarse a las corrientes de agua en las calles”, explica Ken. “Cualquier otro vehículo habría sido arrastrado por el agua, pero los Volvo resistieron el envite.”

AL RESCATE

El hecho de que Jarrett y Keenan conocieran la ciudad y las carreteras locales como la palma de su mano también resultó muy útil, ya que el nivel de las aguas era tan alto que apenas era posible distinguir los bordillos o las bocas de incendios.

Durante las inundaciones de Alberta de 2013 se registraron caudales de agua que alcanzaron los 2.200 metros cúbicos/segundo. En condiciones normales, el cercano río Highwood tiene un caudal de 25 metros cúbicos/segundo.

Cuando cayó la noche, todo quedó envuelto en la oscuridad. La única fuente de luz eran los faros de los dúmperes Volvo de Ken. A las diez de la noche, la ciudad estaba cubierta por agua hasta una altura media de 1,5 metros, aunque en algunas zonas llegaba a los dos metros e incluso había algunos puntos donde el agua había subido 3,5 metros.

RECOGIDA PUERTA A PUERTA

Ken fue casa por casa con sus dúmperes Volvo para rescatar a los habitantes de la ciudad, muchos de los cuales ni siquiera habían tenido tiempo de recoger sus pertenencias ante la rápida crecida de las aguas. “En algunos casos hubo que acercar el dúmper hasta el mismo porche o el tejado de las casas, donde se había refugiado la gente”, recuerda Ken.

Las acciones de rescate se repitieron durante toda la noche. “No es el tipo de ciclo de trabajo al que solemos referirnos cuando hablamos de maquinaria”, comenta Larry Brunton, director de la sucursal de Strongco Equipment en Calgary. “Pero funcionó de maravilla.” En total, Ken estima que esa noche ayudaron a trasladar a unas 1.000 personas, a un ritmo en torno a las 50 personas por viaje.

“Por su peso, potencia, altura y diseño, el dúmper de Volvo era ideal para una misión de rescate de este tipo”, asegura Mike Eperjesy, responsable de servicio de Volvo en la zona. “Evidentemente, Volvo no diseñó sus máquinas para que se utilizaran en una inundación, pero si funcionaron tan bien en este caso fue, entre otras cosas, por un elemento de diseño como es la posición elevada del escape y el filtro de aire del motor. Los motores pudieron seguir funcionando porque se mantuvieron secos.” Al final, las fuertes corrientes de agua fueron demasiado incluso para estas máquinas. El dúmper articulado de Jarrett se vio sorprendido por una riada de 2,5 metros y él tuvo que ser rescatado por una embarcación. La máquina acabó sumergida por encima del suelo de la cabina y así se quedó durante más de dos semanas.

PENSADOS PARA EL TRABAJO

Aunque Volvo no diseñó sus dúmperes para trabajar en el agua, está claro que cumplían todas las condiciones necesarias para la empresa de Ken. Sus camiones modificados se adentran en los campos de cultivo para limpiar gallineros y transportar abono, grava y forraje, lo que con frecuencia significa conducir por



Ken Smith, Keenan Smith y Jarrett Smith

terrenos difíciles, enlodados y pedregosos.

“Comparamos dúmperes de todas las marcas y los que más nos gustaron fueron los Volvo”, dice Ken. “Los sistemas hidráulicos eran perfectos para nosotros, ya que lo único que teníamos que hacer era añadir una bomba para controlar la parte mecánica de la esparcidora en la parte posterior de la plataforma, cuando con cualquier otra máquina hubiéramos necesitado un motor auxiliar y varias líneas más. Otros puntos a favor de Volvo fueron su sólida construcción y el hecho de tener neumáticos elevados con tracción a seis ruedas. Eran las máquinas que necesitábamos y las equipamos para que fueran aún más útiles.”

Las dos esparcidoras de Ken son únicas en su especie. Los dos dúmperes Volvo modificados no sólo hacen el mismo trabajo del que antes se ocupaban cinco camiones tándem, sino que además requieren menos mano de obra o mantenimiento. Por si fuera poco, los Volvo A30D están mejor equipados para la tarea que sus hermanos mayores, el A35 y el A40, ya que su menor anchura hace que puedan pasar más fácilmente por las puertas de granjas y ranchos.

Los dos dúmperes no fueron las únicas máquinas que ayudaron durante las inundaciones en Alberta. El gobierno también utilizó para las labores de limpieza 10 dúmperes Volvo A35D y A40D que Ken había comprado a Strongco.

RECUPERACIÓN DESPUÉS DE LA CATÁSTROFE

Como casi todo el mundo en

la zona, también la familia de Ken sufrió pérdidas cuantiosas como consecuencia de las inundaciones. Los dúmperes Volvo modificados, por ejemplo, fueron declarados siniestro total tras sus heroicos esfuerzos. Otras personas perdieron sus hogares o empresas, y desgraciadamente también hubo que lamentar varias víctimas mortales. A pesar de todo, la comunidad se mantuvo unida durante toda la crisis.

“No fuimos los únicos que echaron una mano con sus máquinas. Otros utilizaron camiones, cargadoras o incluso cosechadoras con plataformas elevadas para llevar a la gente hasta un lugar seguro”, dice Ken. “No hay ningún libro de instrucciones que explique cómo evacuar toda una ciudad. Simplemente nos pusimos todos manos a la obra.”

Al igual que la familia Smith, también Strongco, el concesionario de Volvo Construction Equipment más importante de Canadá, se ha implicado a fondo en la tarea de recuperación. El programa de donaciones de Strongco consiguió recaudar 12.300 dólares para la Cruz Roja Canadiense, a los que hay que añadir otros 5.000 dólares aportados por Volvo Construction Equipment en Norteamérica.

Los Smith, Strongco y los habitantes de High River unieron sus fuerzas para ayudar a borrar el lodo, el agua y las lágrimas de un verano que será difícil de olvidar. **VM**

Text: Chi-an Chang



Comer, respirar y vivir nuevas ideas: Volvo lleva la Innovación en sus genes.

EVIDENTEMENTE, A VECES HAY QUE SER INTELIGENTE Y SEGUIR LA TENDENCIA, PERO QUEREMOS ESTAR SIEMPRE A LA CABEZA.



Anders Larsson, Vicepresidente ejecutivo para Tecnología de Volvo CE

ESTE MISMO AÑO, DURANTE EL PRIMER FORO DE INNOVACIÓN DE VOLVO CONSTRUCTION EQUIPMENT, ALGUIEN PREGUNTÓ A ANDERS LARSSON SI LA EMPRESA PODRÍA PLANTEARSE DAR LA ESPALDA A LA INNOVACIÓN Y REDUCIR SU PRESUPUESTO EN I+D PARA SUPERAR ESTOS MOMENTOS DE MALA SITUACIÓN ECONÓMICA.

La respuesta del vicepresidente ejecutivo de Volvo CE para tecnología fue un rotundo “no”. De hecho, cualquier miembro de la empresa a lo largo de su larga historia hubiera dicho lo mismo.

“La innovación está en nuestros genes y corre por nuestras venas”, asegura Larsson. “Es nuestra comida y el aire que respiramos; no podríamos vivir sin ella. Impregna todos nuestros procesos de diseño, desarrollo, ventas y marketing.”

“Evidentemente, a veces hay que ser inteligente y seguir las tendencias, pero queremos estar siempre a la cabeza. Forma parte de nuestra mentalidad y de nuestra cultura. No nos gusta copiar; va en contra del “Volvo Way” y no lo haremos nunca.”

“En mi opinión, Volvo disfruta de un gran prestigio por sus innovaciones. De hecho, ése fue uno de los motivos que nos llevó a organizar el primer Foro de Innovación. Queríamos explicar con más claridad lo que pensamos de la innovación y por qué es tan importante para nosotros.”



El dúmper Centaur de Volvo CE

ÉXITO EN LA PRENSA INTERNACIONAL

El Foro se celebró en Eskilstuna durante el mes de agosto y atrajo a unos 100 representantes de la prensa internacional. Dado el éxito obtenido, es probable que se repita cada dos o tres años.

Los periodistas tuvieron la oportunidad de visitar la fábrica donde se desarrollan y producen componentes de trenes de tracción, ejes y transmisiones. A continuación vieron una demostración y asistieron a una presentación. Para terminar, recorrieron seis puestos que informaban sobre la innovación en Volvo CE, con especial incidencia en los motores adaptados a las normativas Tier 4 Final/Stage IV.

Al pensar en innovación, muchos imaginarán prototipos futuristas y rompedores como el dúmper Centaur, la cargadora Gryphin o la excavadora Sfinx de Volvo CE. Y hacen bien. Aunque no están todavía en el mercado, estas máquinas han sido diseñadas con todo detalle y sirven para probar tecnologías que luego se emplean en las máquinas de producción. “No se trata de simples extravagancias de diseño industrial, sino que son fruto de un estudio exhaustivo por dentro y por fuera”, dice Larsson. “Las utilizamos como locomotoras que hacen avanzar las nuevas tecnologías.”

“LOS CLIENTES SON LA BASE DE NUESTRA FORMA DE DEFINIR LA INNOVACIÓN.”

Pero la innovación también puede ser mucho más sencilla. Puede ser un cambio relativamente pequeño y simple, como un acceso más fácil para mejorar el mantenimiento de las máquinas. Lo fundamental es que suponga un avance claro y concreto para los propietarios de maquinaria.

LOS CLIENTES SON LO MÁS IMPORTANTE

Lo más importante, como siempre, son los clientes.

“Los clientes representan la base de nuestra forma de definir la innovación”, continúa Larsson. “La innovación no sirve de nada hasta que los clientes la tienen en sus manos, comprenden en qué consiste y empiezan a disfrutar de sus ventajas.”

“Por otra parte, casi todas nuestras innovaciones están directamente relacionadas con nuestros valores fundamentales. El objetivo es mejorar la calidad a través de la productividad y la fiabilidad, aumentar la seguridad con más opciones de protección

pasiva y activa para los operadores y otros trabajadores, y proteger el medio ambiente reduciendo las emisiones y el consumo de combustible.”

Todas las nuevas ideas obedecen a una necesidad.

Por supuesto, los propietarios de máquinas quieren siempre lo mejor. Y quieren que lo mejor sea todavía mejor, en una continua escalada de los niveles de calidad y prestaciones.

“Nos tomamos muy en serio la opinión de los clientes y la utilizamos como base para todo lo que hacemos, desde la fase conceptual de un proyecto hasta la ingeniería más avanzada”, explica Larsson. “Pero el mercado no siempre conoce todas las tecnologías que existen ni sabe lo que ofrecen. Básicamente, la innovación es una combinación de tirón del mercado y empujón tecnológico.”

“Volvo CE es famosa por haber introducido el concepto de dumper articulado o por hacer posible el transporte de masas en todo tipo de terrenos, por ejemplo, pero cuando lo hizo no existía ninguna demanda para ese tipo de innovaciones. En eso consiste el empujón tecnológico.”

DE MOTORES A TRENES DE TRACCIÓN

Algunas de las innovaciones más importantes de los últimos años están relacionadas con la gama de motores V-ACT, con los que Volvo responde a los cambios en la legislación sobre emisiones en Estados Unidos y Europa. La última fase de estas normativas (Tier IV Final), que en la práctica obliga a reducir a cero las emisiones de NOx y partículas, entrará en vigor a principios del 2014.

Larsson cree que la atención se centrará ahora en aumentar la eficiencia de los trenes de tracción y en reducir el consumo de combustible. Y no ve el momento de que eso ocurra.

“Acabo de celebrar mis 35 años en Volvo CE”, dice. La innovación me gusta porque hace que nunca me sienta totalmente satisfecho. Eso me mantiene joven... ¡aunque nadie lo diría por mi falta de pelo!”



La gama de motores V-ACT de Volvo, líder del mercado

“SIEMPRE HAY UN NUEVO RETO A LA VUELTA DE LA ESQUINA Y DETRÁS DE ESA ESQUINA SIEMPRE HAY OTRA MÁS.”

“Siempre hay un nuevo reto a la vuelta de la esquina, y detrás de esa esquina siempre hay otra más. Es el trabajo ideal para mí.”

“No es sólo una cuestión de tecnología y productos; también afecta a la vida interna de una organización y a la forma en que podemos mejorar todo lo que hacemos, ya se trate de nuestros métodos de producción o del tiempo de desarrollo de productos. La meta es ser más rápidos, mejores y más baratos. ¿Hay algo más interesante que eso?” **VA**

Text: Tony Lawrence.



LA VOLVO BLAW KNOX SERIE 7000 MARCA UN NUEVO COMIENZO...

DESDE CERO

Como todo el mundo sabe, el tiempo es oro. Y cuando se trata de asfaltar carreteras, los márgenes son más cortos y el tiempo es más crítico que en cualquier otra especialidad del sector de la construcción. Dicho de otra forma: no se permiten errores ni retrasos.

“El asfalto no sólo es muy caro, sino también percedero”, explica Dan Donovan, jefe de ventas de Volvo Construction Equipment (Volvo CE) para carreteras y demoliciones en Norteamérica. “Si tienes 25 camiones, cada uno de ellos con 15 toneladas de material percedero, necesitas que tus pavimentadoras sean muy fiables y puedan soportar condiciones extremas.”

Hay ocasiones en que incluso quienes trabajan en el asfalto de carreteras se pueden permitir ser pacientes. Saben que a veces vale la pena esperar. Es lo que ocurre con la nueva Blaw Knox serie 7000 de Volvo CE.

Las pavimentadoras P7110 (de oruga) y P7170 (de ruedas), presentadas el pasado mes de octubre en Shippensburg (Pensilvania) durante una feria especial de maquinaria para carreteras, son las primeras máquinas Blaw Knox diseñadas y desarrolladas por Volvo “desde cero”, asegura Donovan.

EN EL BLANCO

“Son un mensaje muy claro que el mercado esperaba desde hace tiempo. Han despertado mucho interés, sobre todo entre los antiguos clientes de Blaw Knox que no veían el momento de hacerse con esta máquina.”

“El segmento del asfalto de carreteras es muy pequeño y está muy unido. También es muy exigente. Si tienes un buen producto, la noticia se extiende con rapidez. Tengo la impresión de que esta vez hemos dado en el blanco.”

Las máquinas de la serie 7000, cuyo primer modelo se presentó en marzo en la feria World of Asphalt, empezaron a llegar a los clientes en julio y ocuparán un lugar destacado en el stand de Volvo CE en el salón internacional CONEXPO-CON/AGG, que se celebrará en Las Vegas en marzo de 2014.

¿Qué es lo que hace que sean tan especiales? Para Donovan, con cerca de 40 años de experiencia en el sector, se debe sobre todo a los motores Volvo D8 de 240 caballos (179 kW) adaptados a la normativa Tier IV, a los sistemas eléctricos Volvo, a los sistemas de alimentación y a las orugas, así como a la gran variedad de reglas de montaje delantero y trasero.

“EL MEJOR DEL MERCADO”

“Hemos mejorado el tren motriz para que desarrolle más potencia que antes con el mismo consumo de combustible. Además, el sistema de alimentación es más fiable y resistente que nunca, mientras que el sistema de orugas es posiblemente el mejor del mercado”, dice.

“Hemos recuperado lo mejor de Blaw Knox aportando toda la experiencia de Volvo.”

Sin embargo, las máquinas de la serie 7000 (“nuestras pavimentadoras estándar para carreteras: máquinas grandes y rentables que se emplean también para aeropuertos y otras obras de infraestructuras”) todavía tienen mucho camino por recorrer.

“Si tienes 25 camiones, cada uno de ellos con 15 toneladas de material percedero, necesitas que tus pavimentadoras sean muy fiables y puedan soportar condiciones extremas.”



“Volvo CE adquirió la marca Blaw Knox cuando asumió el control de la división de carreteras de Ingersoll Rand en 2007”, explica Donovan. “En aquel momento, yo llevaba 31 años trabajando en Ingersoll Rand. Las últimas pavimentadoras de la serie 6000 que fabricamos tenían algunos problemas de diseño que Volvo heredó. Los ingenieros de Volvo tuvieron que trabajar muy duro durante mucho tiempo para que las máquinas volvieran a tener unos buenos niveles de durabilidad, fiabilidad y facilidad de uso.”

LAS MEJORES TRADICIONES DE BLAW KNOX

“Las primeras reacciones del mercado ante las pavimentadoras de la serie 6000 fueron negativas, así que Volvo decidió partir de cero con la serie 7000 y, en lugar de limitarnos a poner un motor Tier IV, decidimos cambiar por completo todo el diseño.”

“Hemos recuperado lo mejor de Blaw Knox aportando toda la experiencia de Volvo.”



“No es habitual que los clientes compren una pavimentadora de exposición porque tienden a evitar las primeras máquinas que salen de la línea de montaje, pero eso es justo lo que ocurrió con la serie 7000.”



Como siempre, será el mercado el que diga la última palabra y decida si Volvo ha conseguido recuperar las mejores tradiciones de Blaw Knox.

Sin embargo, las primeras señales no podrían ser mejores.

Golden Equipment Co, un concesionario de Volvo CE en Albuquerque y la única empresa local de maquinaria pesada para construcción en Nuevo México, recibió una pavimentadora P7110 de demostración.

“Hemos organizado cinco presentaciones para empresas locales de construcción y otros clientes, como el Departamento de Transportes de Nuevo México o el Metro de Albuquerque”, comenta Judd Segal, jefe de ventas de Golden.

APOYO IMPORTANTE

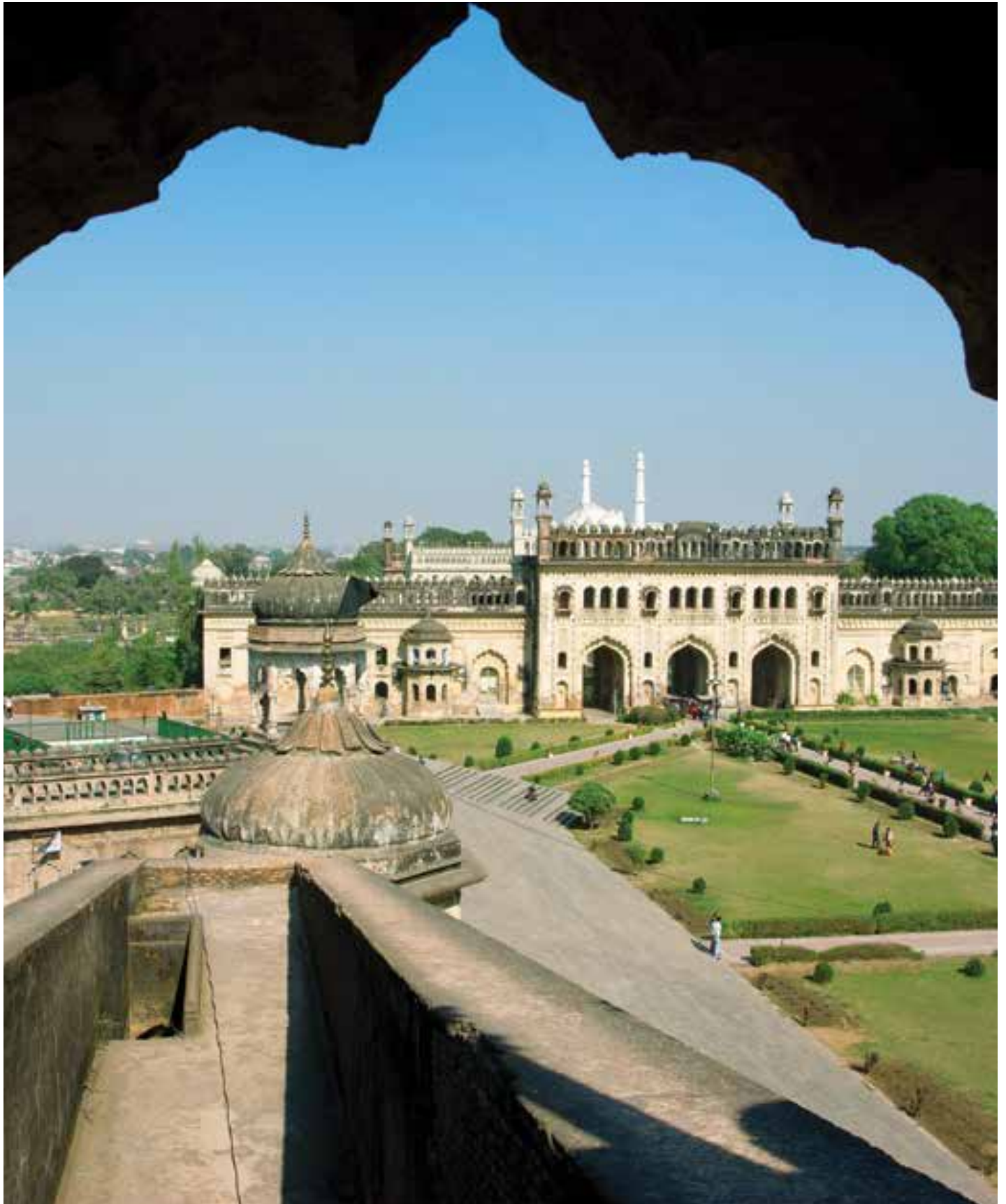
“Volvo nos envió a su representante, Corky Hawkins, que ayudó a nuestros mecánicos Jimmy Thompson y John Keddy Sr a tratar con los clientes durante las presentaciones. Fue un apoyo muy importante y contribuyó a generar un clima de confianza. Vendemos toda la gama de maquinaria de Volvo CE, pero la reacción ante esta máquina fue tan positiva que decidimos comprarnos una para venderla o para usarla en nuestra flota de alquiler.”

La elección de Albuquerque como una de las sedes de presentaciones no fue casual, asegura Donovan.

“Las primeras máquinas de la serie 6000 tendían a sobrecalentarse y no funcionaban bien en altura. Volvo se ha asegurado de eliminar esos problemas. No es habitual que los clientes compren una pavimentadora de exposición porque tienden a evitar las primeras máquinas que salen de la línea de montaje, pero eso es justo lo que ocurrió con la serie 7000. Destinamos ocho máquinas a exposición y ya hemos vendido tres.”

“La gente confía en nosotros cuando les decimos que ha vuelto la Blaw Knox que ellos conocían. Y todo gracias a Volvo.” **VM**

Texto: Tony Lawrence



CareTrack evita que los motores se gripen en la principesca “Ciudad de los Nawabs”



La gran riqueza histórica y cultural de la ciudad se remonta al año 8.000 a.C.

LUCKNOW, A LA QUE SUS HABITANTES LLAMAN LA “CIUDAD DE LOS NAWABS”, ESTÁ SITUADA A ORILLAS DEL RÍO GOMTI, MUY CERCA DE LA FRONTERA CON NEPAL. ESTA PRINCIPECA CIUDAD ES LA CAPITAL DEL ESTADO HINDÚ DE UTTAR PRADESH Y SU GRAN RIQUEZA HISTÓRICA Y CULTURAL SE REMONTA A LOS TIEMPOS DE LA DINASTÍA SURYAVANSHI, ALREDEDOR DEL AÑO 8.000 A.C. AL ASENTARSE AQUÍ, LOS ANTIGUOS NAWABS TRAJERON CONSIGO UNA LARGA TRADICIÓN DE LITERATURA, MÚSICA, DANZA Y ARTE QUE HA PERVIVIDO PESE A LO MUCHO QUE HA CAMBIADO LA CIUDAD EN LOS DIEZ ÚLTIMOS MILENIOS.

Una de las empresas que más ha contribuido a los recientes cambios en el paisaje de la ciudad es APCO Infratech, dedicada a la construcción de carreteras e infraestructuras. Con sede en la parte oriental de la ciudad, APCO cuenta con 850 empleados (120 de ellos ingenieros titulados) y está especializada en construcción y mantenimiento de carreteras, soluciones de infraestructuras energéticas, construcción urbana y desarrollo industrial. APCO es cliente de Volvo Construction Equipment (Volvo CE) desde 2011 y confía en la calidad de su maquinaria para que todo en las obras vaya

como la seda. La empresa posee una flota de 23 máquinas Volvo, incluyendo motoniveladoras para su división de carreteras y cargadoras de ruedas para transportar materiales a su cantera.



El sistema CareTrack transmite datos de máquinas (como el consumo de combustible o el rendimiento) para que el propietario y el concesionario local los puedan analizar a distancia.

“SIN LA AYUDA DE CARETRACK, PODRÍA HABER PASADO DESAPERCIBIDA.”

QUE NO PARE LA MÁQUINA

“El tiempo de parada de las máquinas es el problema más costoso para nuestros clientes, así que conseguir mantener la maquinaria en marcha es clave para tener una buena relación con ellos”, explica Amit Singh, responsable de atención al cliente en el concesionario de Volvo CE en la India, Infra Equip. “Lamentablemente, las averías son algo inevitable. Nuestra prioridad en ese caso es avisar al cliente y repararlas lo antes posible.”

Infra Equip demuestra su capacidad para solucionar este tipo de problemas cada vez que recibe una alerta a través del sistema telemático de Volvo CE, CareTrack. El sistema transmite datos de máquinas (como el consumo de combustible o el rendimiento) para que el propietario y el concesionario local los

puedan analizar a distancia. No hace mucho, una de las cargadoras de ruedas de APCO Infratech indicó que la presión de aceite del motor había descendido hasta niveles críticos, por lo que el motor podía sufrir daños graves o incluso irreparables si se seguía utilizando la máquina.

“No se trataba de una avería habitual”, dice Singh, “Sin la ayuda de CareTrack, podría haber pasado desapercibida y causar una avería seria cuya reparación habría requerido mucho tiempo y dinero. Gracias a CareTrack, pudimos avisar al cliente de inmediato y evitar daños en el motor. Por si fuera poco, conseguimos cotejar la información de CareTrack con los datos de MATRIS (el sistema de diagnóstico electrónico a bordo de Volvo CE) sobre la presión de aceite del motor, lo que nos permitió diagnosticar la avería con rapidez y precisión.”

A SU SERVICIO

En menos de 24 horas, un técnico de mantenimiento de Volvo CE acudió al lugar donde estaba la máquina para investigar más a fondo el problema. Resultó que la caída en la presión de aceite se debía al mal funcionamiento de una bomba de combustible. Si la máquina hubiera seguido trabajando, lo más probable es que se hubiera gripado el motor. La avería habría tenido para el cliente un enorme coste en términos de repuestos y mano de obra, pero también en tiempo de parada.




Los sistemas MATRIS y CareTrack ofrecen información sobre consumo de combustible, rendimiento del motor, alertas de mantenimiento e informes de error.

“Si una de nuestras cargadoras de ruedas queda inutilizada, no nos queda más remedio que interrumpir la carga y parar también los camiones. El coste se multiplica porque no afecta sólo a una máquina, sino a varias”, comenta el Sr. Kamish, ingeniero jefe de proyectos mecánicos en APCO Infratech y encargado de supervisar las operaciones en la cantera. “Un sistema de monitorización remota como CareTrack, unido a la rápida respuesta de nuestro concesionario local de Volvo CE, nos permitió identificar la avería y evitar que la máquina sufriera daños más graves. Nuestras máquinas trabajan más de 12 horas al día, así que nos interesa resolver cualquier problema lo antes posible.”

UNA RELACIÓN BASADA EN LA CONFIANZA

Singh, que se ocupa de la atención al cliente en el concesionario local de Volvo CE, asegura que cambiar un motor puede llevar hasta 17 días de trabajo y costar más de 2,3 millones de rupias (36.000 dólares). “La rapidez de nuestros técnicos de servicio y mantenimiento permitió ahorrar más de 15 millones de rupias (24.000 dólares) y más de 10 días en tiempo de parada”, dice Singh. “Nos consideramos socios de nuestros clientes: cuanto mejor les vaya a ellos, mejor nos irá también a nosotros. Por eso hacemos todo lo posible para que las máquinas de nuestros clientes sigan funcionando en cualquier circunstancia.”

“NOS CONSIDERAMOS SOCIOS DE NUESTROS
CLIENTES: CUANTO MEJOR LES VAYA A ELLOS,
MEJOR NOS IRÁ TAMBIÉN A NOSOTROS.”

Volvo CE utiliza la tecnología más avanzada para que propietarios, operadores y concesionarios dispongan de datos de sus máquinas. Los sistemas MATRIS y CareTrack ofrecen información sobre consumo de combustible, rendimiento del motor, alertas de mantenimiento e informes de error. “El personal de nuestro concesionario demostró una gran capacidad de trabajo en equipo en este caso, lo que nos permitió solucionar un problema para uno de nuestros clientes más importantes”, concluye Singh. “El resultado es que la relación con el cliente ha salido reforzada y confiamos en que sea aún mejor en el futuro.” 

Texto: Holly Brace



Volvo y KDB unen sus fuerzas para hacer posible lo imposible

Imagínese la escena: montañas, bosques, pantanos... y por debajo, un gaseoducto de vital importancia que discurre entre Rusia y Turquía. Por supuesto, habría que construir también una carretera para conectar una central termoeléctrica con Sochi (Rusia), donde se celebrarán los Juegos Olímpicos de Invierno de 2014. Es difícil imaginar un proyecto de mayor prestigio.

“Volvo Construction Equipment nos da la oportunidad de hacer posible lo imposible”, dice Konstantin Grigoriev-Rudakov de KDB, la empresa de construcción de carreteras más importante de Krasnodar, una ciudad del sur de Rusia situada a unos 80 kilómetros al nordeste del Mar Negro. “Contar con máquinas Volvo en la flota es todo lo que hace falta para encontrar una solución rápida a los problemas más complicados.”

No hay ninguna duda de que KDB, con 75 años de experiencia en el sector, está decidida a aprovechar todas las ventajas que ofrece la tecnología de Volvo Construction Equipment (Volvo CE). “KDB tiene una magnífica flota de máquinas Volvo”, explica el jefe de proyectos Oleg Hohryakov. “Hay más de 17 vehículos (dos retrocargadoras, una excavadora de oruga, tres pavimentadoras, dos minicargadoras, cuatro compactadoras y cinco camiones Volvo). DB y Volvo son un ejemplo perfecto de colaboración técnica en la que cada empresa ayuda a la otra a mejorar. Esta cooperación se refleja en la calidad de las carreteras, y eso es algo que los conductores agradecen.”

Para KDB, o Kubandorblagoustroistvo, la relación con Volvo es esencial. La empresa, que participa desde 2007 en las obras de construcción para los Juegos Olímpicos, se encarga de la carretera de servicio de una central termoeléctrica próxima a Dzhubga, en el centro administrativo de Krasnodar Krai. La carretera tiene sólo un kilómetro de longitud, pero el terreno, bajo el cual discurre el importante gaseoducto Blue Stream, planteaba numerosas dificultades y obligaba a contar con máquinas de gran fiabilidad manejadas por personal experimentado.

La colaboración se inició un año antes, cuando el consejo de administración de KDB optó por Volvo Construction Equipment y adquirió una motoniveladora Volvo G746B que resultó ser una máquina muy polivalente: no sólo se utiliza como bulldozer y para transportar tierra, sino que continúa funcionando a la perfección pese a los siete años transcurridos. Conseguir la maquinaria más adecuada tampoco ha supuesto ningún problema para KDB. Ferronordic Machines, el concesionario oficial de Volvo CE en Krasnodar, se ocupa además del mantenimiento de las máquinas y de la formación de los operadores. El resultado es que el cliente puede empezar a usar la maquinaria apenas dos días después de comprarla.

Alexander Kulik, Consejero Delegado de KDB, es sin duda un cliente satisfecho. No hay más que ver su lista de maquinaria. “Las primeras máquinas que compramos para KDB fueron una pavimentadora Volvo ABG 6820, compactadoras DD138HFARC, DD95 y DD38HF, una minicargadora MC135C y varios camiones Volvo. La elección estaba plenamente justificada desde el punto de vista técnico, ya que las máquinas superaron todas nuestras expectativas.”

“KDB y Volvo son un ejemplo perfecto de colaboración

técnica en la que cada empresa ayuda a la otra a mejorar.”



Konstantin Grigoriev-Rudakov de KDB

“La pavimentadora”, asegura, “se adaptó a la perfección al macadán y al hormigón de asfalto mástico (una tecnología relativamente nueva para cubrir carreteras). También compramos accesorios para la minicargadora, una barredora mecánica con rociador de agua y una perfiladora. Estas máquinas resultaron muy útiles durante la construcción de la autopista Maykop-Tuapse. Además, son muy versátiles, pues también participaron en las labores de rescate en Krymsk después de las inundaciones provocadas por las fuertes lluvias. Las minicargadoras son muy potentes”, continúa entusiasmado. Ahora está muy satisfecho con la nueva colaboración entre KDB y Volvo CE para construir en Krasnodar un aeropuerto que será otra pieza importante en la infraestructura para los Juegos Olímpicos, puesto que servirá de reserva para el aeropuerto de Sochi. Por si fuera poco, todavía hay otro elemento que hace que la relación sea perfecta. “Compramos todas nuestras máquinas en régimen de leasing. Volvo ofrece distintas soluciones que ayudan a las empresas a ser más eficientes.”

KDB volvió a recurrir a Volvo CE el pasado año en busca de innovación, especialmente en el uso de tecnología de reciclaje para construcción de carreteras. Konstantin Grigoriev-Rudakov, estudiante de ingeniería y subdirector general de KDB, considera que Volvo CE les ha ayudado a encontrar soluciones, como ocurrió con la carretera cercana a Dzhubga. KDB ha desarrollado nuevos materiales para la construcción de carreteras no sólo en Krasnodar, sino en todo el país. “Cuando se prueban nuevas tecnologías”, explica, “es fundamental que las máquinas funcionen perfectamente. Volvo nos ofrece máquinas muy fiables en las que siempre podemos confiar. La maquinaria Volvo cumple incluso en las situaciones más complicadas, y eso es muy importante para las constructoras.”



KDB y Volvo CE también participan en la construcción en Krasnodar de un aeropuerto que será otra pieza importante en la infraestructura para los Juegos Olímpicos, puesto que servirá de reserva para el aeropuerto de Sochi. Todas las máquinas se compraron en régimen de leasing. Volvo ofrece distintas soluciones que ayudan a las empresas a ser más eficientes.





Lo que más gusta a los ejecutivos de KDB es Care Track, el sistema que “vigila” las máquinas y les avisa si alguna necesita mantenimiento. Viene instalado de serie y se puede usar de manera gratuita durante tres años. “El sistema nos permite reducir costes”, dice el Consejero Delegado Alexander Kulik. “Podemos detectar problemas en las máquinas y tomar medidas antes de que sea demasiado tarde. El factor humano queda totalmente excluido y no hay ninguna posibilidad de que alguien “se olvide” o “se quede sin tiempo.”

Lo único que hace falta para usar Care Track es una conexión a Internet. “Ni siquiera es necesario estar cerca de una excavadora o de una cargadora para comprobar su estado”, comenta Konstantin Grigoriev-Rudakov. “Puedes hacerlo desde otra ciudad o incluso desde el extranjero. Todas las máquinas de Volvo CE están equipadas con un módulo GPS integrado, un módem y un receptor. Estos dispositivos permiten acceder a la base de datos general a través de la red móvil para recibir datos sobre el estado de la maquinaria. Para acceder al sistema hace falta un ordenador con conexión a Internet, un nombre de usuario y una contraseña.”

Care Track proporciona tres tipos de datos: mapas y seguimiento, informes de operación y comandos de mantenimiento. El sistema indica también el consumo de combustible y las horas de uso de la máquina, además de presentar recordatorios de mantenimiento. Konstantin no quiere dejar de hacer un último comentario: “Aunque estés de vacaciones en el Caribe, puedes ver dónde está tu máquina, comprobar cuánto combustible le queda o elegir el día de mantenimiento.”

El resultado de este estricto programa de mantenimiento, como explica el jefe de proyectos Oleg Hohnryakov, es que las máquinas de Volvo CE pueden trabajar entre 12 y 16 horas diarias. “Trabajan constantemente, sin ningún descanso. La atención al


“La maquinaria Volvo cumple incluso en las situaciones más complicadas, y eso es muy importante para las constructoras.”

cliente es estupenda. Podemos solicitar un servicio en cualquier momento, con la seguridad de que estará terminado en el menor plazo posible.”

¿De verdad es tan sencillo manejar una maquinaria tan avanzada? “Hoy en día se utilizan muchas máquinas extranjeras”, dice Kulik. “Pero en nuestra región no hay mucha gente preparada para manejar esas máquinas, así que nos planteamos la posibilidad de formar a nuestros empleados.” Destaca la importancia de que Volvo CE ofrezca cursos de formación a las empresas que compran sus máquinas. KDB tiene previsto abrir su propio centro de formación y está preparando un curso en colaboración con Volvo.

En KDB están muy orgullosos de todo lo que han conseguido en los últimos años, que no se limita a la carretera de la central termoeléctrica de Dzhubga ni a la reparación de parte de la autopista Sochi-Dzhubga ni a otros proyectos en Krasnodar. La empresa también es responsable de toda la infraestructura de tráfico en torno a una conservera y de todas las carreteras que llevan al centro automovilístico de Jug Avto, además de estar trabajando en la construcción de otras dos autopistas. Y siempre utiliza máquinas de Volvo CE, como pavimentadoras, compactadoras, dumperes o minicargadoras. Además, sus innovaciones técnicas demuestran que la empresa mira hacia el futuro. En palabras de Konstantin Grigoriev-Rudakov: “Al igual que Volvo, KDB es una empresa con visión de futuro en su campo de actuación.”

No es de extrañar que el jefe de proyectos Oleg Hohnryakov hable de un “ejemplo perfecto de colaboración”. Una colaboración con la que KDB y Volvo CE hacen posible lo imposible. **W**



Volvo CE y el golf: una combinación perfecta.

Los patrocinadores de competiciones deportivas no tienen favoritos. Esas cosas no pasan. Pero si hay alguna estrella del deporte por la que Volvo Construction Equipment sienta especial debilidad, probablemente se trate del golfista Louis Oosthuizen.



“Cuando llegó el momento de la competición en que dos profesionales forman equipo con un amateur, le dijimos que podía cambiar el coche por la excavadora si ganaba.”

¿Por qué? Remontémonos un poco en el tiempo y en el espacio hasta principios del 2013 en el Durban Country Club; más concretamente, en el green del hoyo 18 en el Volvo Golf Championship, al final del segundo día.

Oosthuizen, ganador del Open británico en 2010 y segundo clasificado (detrás de Bubba Watson) en el Masters de 2012, está tardando más de lo normal en preparar un putt de nueve metros para birdie.

Es extraño. Después de todo, aún estamos en la segunda ronda y Oosthuizen está bien situado como colider de la clasificación. No parece un golpe decisivo. Aún faltan 24 horas para el “Moving day”, el día en el que los participantes en un torneo de golf tratan de colocarse lo mejor posible para la ronda final. La hora de la verdad en este torneo dotado con dos millones de dólares no llegará hasta el domingo.

Sin embargo, la segunda ronda de un Volvo Golf Championship es un poco especial, ya que está pensada como un “torneo dentro del torneo” en el que dos profesionales juegan con uno de los clientes de Volvo. La puntuación del equipo es la suma de las dos mejores tarjetas en cada hoyo y el premio para los vencedores es un coche de lujo.

EL MÁXIMO DESEO DE LOUIS: UNA EC55B

Pero Oosthuizen, que jugaba con el amateur inglés Colin Ledwith y el profesional tailandés Thongchai Jaidee, tenía en mente algo muy distinto: una excavadora EC55B de Volvo CE.

“Louis tiene una granja cerca de Mosel Bay, en Sudáfrica, y necesitaba una excavadora para hacer algunos trabajos. ¡Tal vez también quisiera construir unos bunkers nuevos en su campo de entrenamiento!”, dice Elin Svanström, director de patrocinio y competición de Volvo Construction Equipment (Volvo CE).

“La primera vez que se fijó en la EC55B fue hace dos años en el Volvo Open de China y desde entonces había estado hablando con la empresa sobre la posibilidad de comprar una. Cuando llegó el momento de la competición en que dos profesionales forman equipo con un amateur, le dijimos que podía cambiar el coche por la excavadora si ganaba.”

Como dice el refrán, cuando las cosas se ponen difíciles es cuando se imponen los mejores. Oosthuizen metió su putt y consiguió hacer realidad su sueño. De hecho, acabó alzándose con la victoria en el torneo.

UN PATROCINADOR DE RÉCORD

Está claro que hay una conexión especial entre Volvo y Oosthuizen, pero la relación de Volvo con el golf viene de mucho más atrás.

La empresa empezó a patrocinar el circuito europeo con el Volvo Open de Bélgica en 1987. En 2011 (el primer año del Volvo Golf Championship), el torneo se convirtió en el noveno del circuito europeo patrocinado por Volvo, que superó así a todos los demás patrocinadores.



“Volvo fue la primera empresa en llevar a China un torneo del circuito europeo. Ahora hemos hecho lo mismo en Bulgaria.”

Mayo de 2013 fue un mes muy importante para Volvo. Comenzó con el Open de China en Tianjin (que se adjudicó con brillantez el australiano Brett Rumford), seguido inmediatamente por el Volvo World Match Play Championship en el Thracian Cliffs Golf and Beach Resort en Bulgaria, donde el norirlandés Graeme McDowell, ganador del Open de Estados Unidos en 2010, derrotó en la final a un sensacional Thongchai Jaidee.

Como dice Per Ericsson, Presidente de Volvo Event Management: “Volvo fue la primera empresa en llevar a China un torneo del circuito europeo. Ahora hemos hecho lo mismo en Bulgaria, puesto que Europa Oriental es un mercado muy importante para nosotros. Ya hemos patrocinado 130 torneos profesionales de golf y estamos muy orgullosos de seguir innovando.”

Los jugadores que compitieron en el campo de Thracian Hills no tuvieron más que elogios para el torneo. En palabras de uno de los semifinalistas, el sudafricano Thomas Aiken: “Ha sido una semana fantástica. El torneo ha resultado espectacular, como todos los que organiza Volvo. Y el ambiente ha sido increíble.”

UNA MARCA FUERTE

Hay muchas razones por las que Volvo y el golf forman una combinación perfecta. Para empezar, los dos cuentan con seguidores en todo el mundo y tienen una fuerte imagen de “marca”. La gente sabe exactamente lo que representan.

Y cualquier aficionado al golf sabe también que, para ser un buen jugador, hace falta mantener un perfecto equilibrio físico y mental, dominar los tiempos y tener un potente swing que nunca te deje en la estacada. No basta con jugar bien de vez en cuando. Para ser realmente bueno se necesita una pasión sin límites y la máxima profesionalidad.

¿Pasión, potencia y profesionalidad combinadas con innovación y tecnología

avanzada? Eso suena a Volvo, desde luego.


Además, la calidad mecánica del golf y la tecnología que se usa para fabricar los palos son motores que impulsan la creatividad y la innovación. Un golfista tiene que ser capaz de romper sus límites con nuevos golpes e ideas. La atención al detalle también es muy importante: no sirve de nada dar golpes de 300 metros si luego se fallan los putts a un metro y medio de distancia.

IMPLICACIÓN

“Este año estamos haciendo un gran esfuerzo para implicar a más clientes de Volvo Construction Equipment. Les invitamos a participar en un torneo especial para clientes, el Volvo World Golf Challenge, organizando muchos torneos a nivel local”, explica Svanström.

“Los que consiguen un buen resultado se clasifican para torneos regionales y pueden llegar incluso a la final, donde participan en Playing with the Pros y tienen la oportunidad de formar equipo con profesionales como Oosthuizen. ¡La emoción en los ojos de los amateurs que acudieron a Durban es el mejor motivo para amar este deporte!”

Los amateurs no tienen la posibilidad de ganar premios en metálico, pero pueden irse a casa con un vehículo Volvo de lujo o una de las mejores excavadoras del mercado. Las nuevas reglas permiten que también los amateurs puedan recibir premios por un hoyo en uno, como ocurre con la excavadora.

Los afortunados que se clasifiquen para la final pueden tener la oportunidad de ver en acción a Oosthuizen (quien, tras su victoria de este año en Durban, Louis se convirtió automáticamente en el primer jugador clasificado para el Volvo Golf Championship de 2014) mientras trata de incrementar su colección de máquinas de Volvo CE. 

Texto: Tony Lawrence

VOLVO EN LOS MÁS PRESTIGIOSOS TORNEOS DE GOLF



Volvo China Open Champion 2013 - Brett Rumford

VOLVO CHINA OPEN

Campeonato Open nacional de China. 20º aniversario en 2014. En su categoría junior, el torneo sirve de trampolín a los cada vez más numerosos jugadores jóvenes del país, que tienen la oportunidad de clasificarse para el Open Volvo de China.



Volvo Golf Champion 2013 - Louis Oosthuizen

VOLVO GOLF CHAMPIONS

El torneo que abre la temporada en el circuito europeo. El primer auténtico “Torneo de Campeones” del circuito europeo. Se celebra desde 2011.



Volvo World Match Play Champion 2013 - Graeme McDowell

VOLVO WORLD MATCHPLAY CHAMPIONSHIP

Se empezó a disputar en 1964 y es uno de los torneos más legendarios en el mundo del golf. Está considerado el campeonato del mundo oficial de golf en la versión Match Play (por hoyos).



Presentamos al hombre (de hierro) que ha llevado la revolución a la Volvo Ocean Race

“EN LA PRÓXIMA REGATA TODOS LOS EQUIPOS TRIPULARÁN IDÉNTICAS EMBARCACIONES VOLVO OCEAN 65 DE NUEVO DISEÑO, LO QUE VOLVERÁ A DAR TODO EL PROTAGONISMO A LOS NAVEGANTES.”



Nick dirige The Boatyard, un organismo centralizado de mantenimiento de embarcaciones.

NO CABE DUDA DE QUE NICK BICE ES UN HOMBRE POLIFACÉTICO: ESTÁ EL NICK BICE QUE ADORA A SU FAMILIA, EL NICK BICE AVENTURERO, NICK EL HOMBRE DE EQUIPO Y NICK EL INDIVIDUALISTA. SIN OLVIDAR, POR SUPUESTO, AL NICK BICE DE SECANO Y AL NICK BICE MARINERO.

Nick, el padre de familia y hombre de equipo, se quedará atrás (al menos su cuerpo, aunque no su alma) cuando la Volvo Ocean Race suelte amarras el 4 de octubre de 2014, dando así comienzo a nueve meses y 39.379 millas náuticas de emoción y aventura.

Sin embargo, este australiano de 35 años tendrá un papel tan destacado como el que más en la renovada (y revolucionaria) regata del próximo año.

Nick dirige The Boatyard, un organismo centralizado de mantenimiento de embarcaciones que es parte integral del nuevo concepto “One-Design” de la prueba. La idea es hacer que todos los equipos compitan con barcos Volvo Ocean 65 idénticos, lo que no sólo reducirá los costes sino que también hará que la regata sea mucho más disputada y emocionante. Es la primera vez que se intenta algo parecido en una competición de esta naturaleza.

ATENCIÓN A LAS PERSONAS

“La regata corría el riesgo de convertirse en algo inviable”, explica Nick. “Por supuesto que sigue siendo el no va más en regatas transoceánicas, pero las demandas de los patrocinadores estaban creando cada vez más problemas. En la edición de 2005, por ejemplo, los equipos tenían presupuestos de hasta 20 o 30 millones de euros.”



La Volvo Ocean Race está considerada una de las regatas más exigentes del mundo.

“ES PARECIDO AL SERVICIO QUE PUEDE RECIBIR UN CAMIÓN O UNA MÁQUINA DE CONSTRUCCIÓN DESPUÉS DE MILES DE HORAS DE USO Y SABEMOS EXACTAMENTE QUÉ ES LO QUE TENEMOS QUE HACER.”

“Cada vez se parecía más a la Formula 1, donde casi todo depende de la tecnología. En cierto sentido, los equipos invertían para comprar su derecho a la victoria final. En la próxima regata todos los equipos tripularán idénticas embarcaciones Volvo Ocean 65 de nuevo diseño, lo que volverá a dar todo el protagonismo a los navegantes.”

El equipo de The Boatyard, que llegará hasta las 50 personas en los momentos de máxima actividad, seguirá a la flota de cerca en su periplo alrededor del mundo: desde Alicante, donde tomará la salida, hasta la meta de Gotemburgo, pasando por Ciudad del Cabo, Abu Dabi, la ciudad china de Sanya, Auckland, el puerto brasileño de Itajai, Newport en Rhode-Island, Lisboa y Lorient en Francia.

Los equipos recibirán distintos niveles de servicio en cada una de las escalas, desde pequeñas reparaciones hasta el total desmantelamiento en algunos casos, para que puedan afrontar con las máximas garantías los rigores de la siguiente etapa. The Boatyard también estará abierto al público en todas las villas de regatas.

CUANDO 750.000 EUROS NO SERVÍAN DE NADA

“Es parecido al servicio que puede recibir un camión o una máquina de construcción después de miles de horas de uso”,

dice Nick. “Sabremos exactamente qué es lo que tenemos que hacer en Ciudad del Cabo, en Auckland o en cualquier otro sitio. Hasta ahora los equipos tenían que hacer por sí mismos todo el trabajo, por lo que necesitaban mucha más gente.”

“Lo normal era que también usaran sus propios repuestos, desde cabrestantes hasta mástiles, orzas o botavaras, ya que cada embarcación tenía un diseño diferente. Un equipo podía recorrer el mundo llevando un mástil de repuesto de 750.000 euros sin llegar a usarlo nunca. Al final de la regata no le habría servido de nada.”

“Ahora los repuestos servirán para cualquier equipo. Además, los barcos Volvo Ocean 65 son mucho más resistentes que sus predecesores y no están diseñados para que se usen en una sola regata, sino en dos. De esta forma, los presupuestos de los equipos se reducirán a 10-14 millones de euros.”

Las primeras embarcaciones Volvo Ocean 65, diseñadas por Farr Yacht Design en Estados Unidos y construidas por un consorcio europeo de astilleros, ya están terminadas y han sido puestas a prueba por el equipo femenino SCA, que navegó con ellas desde el Reino Unido hasta Lanzarote.

VELOCIDAD, RESISTENCIA Y SEGURIDAD

Las primeras impresiones, asegura Nick, no podían ser mejores. El barco, con mayor calado, eje de la quilla inclinado, más tanques de lastre y ocho mamparos (frente a los cuatro del Volvo Open 70), ha estado a la altura de su reputación de alta velocidad, resistencia y seguridad.

Los Volvo Ocean 65 también estarán equipados con un mayor número de cámaras y micrófonos, lo que permitirá que los aficionados puedan seguir la prueba de cerca y en tiempo real mientras la flota se enfrenta a icebergs, ballenas, olas del tamaño de una casa de cuatro pisos y temperaturas entre -15 y 45 grados centígrados.

Pocos estarán más atentos que Nick.

Dedicado a la construcción naval, ha participado ya en dos ediciones de la Volvo Ocean Race y ha sido miembro de equipos de tierra en otras dos. De hecho, pasó gran parte de su infancia a bordo de algún barco.

DESAFÍOS EXTREMOS

Reconoce que le atraen los “desafíos extremos, si no me engaña la memoria...” y no descarta volver a participar en la prueba (aunque es probable que su nueva esposa y su hija tengan algo que decir al respecto).

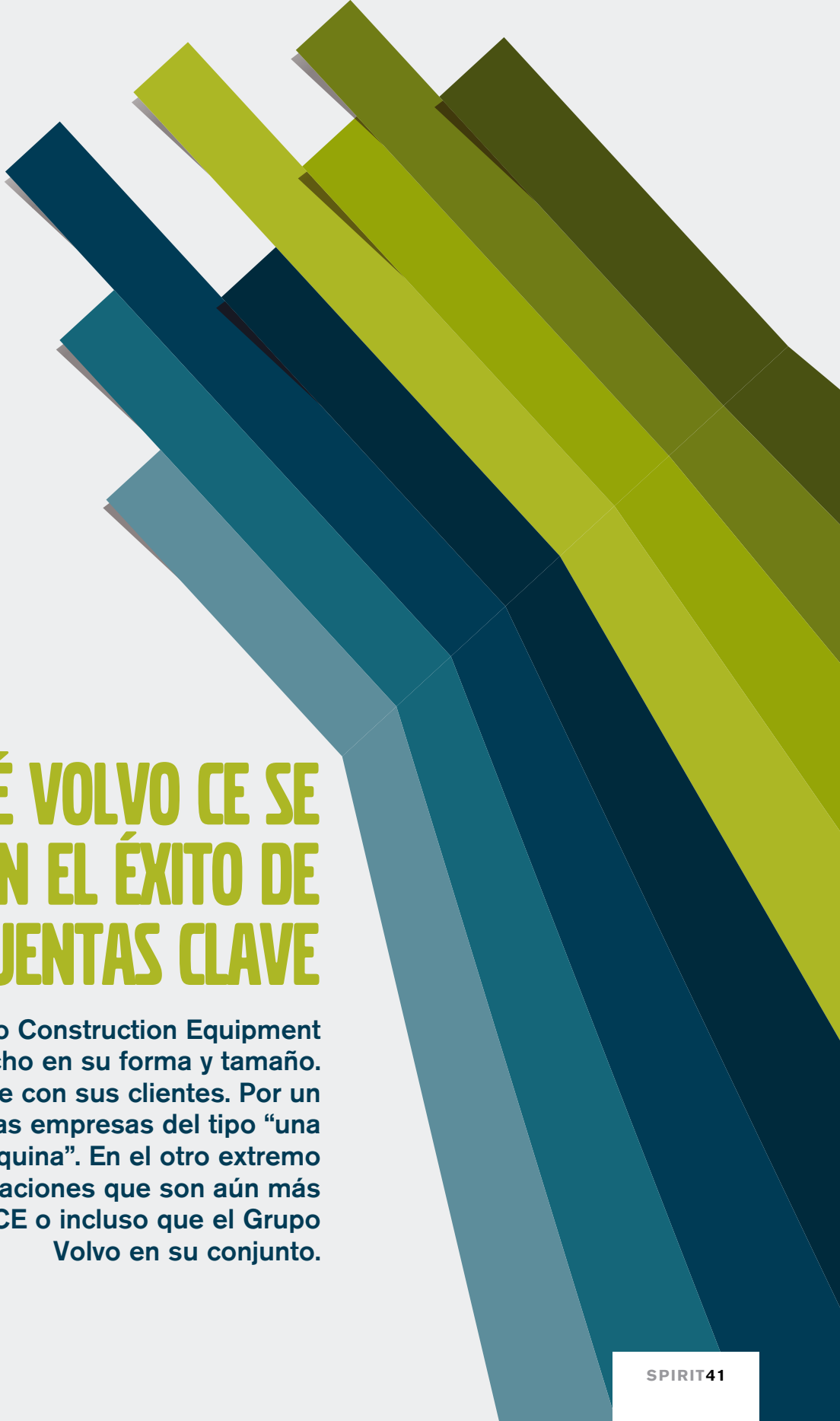


“LA VOLVO OCEAN RACE ES UNA COMPETICIÓN ÚNICA Y MUY POCAS GENTE TIENE LA OPORTUNIDAD DE PARTICIPAR EN ELLA.”

“La Volvo Ocean Race es una competición única y muy poca gente tiene la oportunidad de participar en ella. Es muy especial. Cuando tienes que hacer frente a olas de 18 metros, desarrollas una relación muy particular con las personas que te rodean.” Por el momento, Nick se conforma con ser un marinero de agua dulce. Trabaja muy duro en The Boatyard antes de volver a casa para ayudar a preparar la cena y cuidar a su hija.

Se acabaron los desafíos extremos. Salvo cuando participa en alguna prueba de Ironman (3,86 kilómetros a nado, 180,25 kilómetros en bicicleta y una maratón, para los no iniciados), claro. Hasta el momento, Nick ha competido ya en cuatro este año. Después de todo, todo el mundo necesita un poco de emoción en su vida... **WN**

Texto: Tony Lawrence



POR QUÉ VOLVO CE SE VUELCA EN EL ÉXITO DE SUS CUENTAS CLAVE

Las máquinas de Volvo Construction Equipment pueden variar mucho en su forma y tamaño.

Lo mismo ocurre con sus clientes. Por un lado, están las típicas empresas del tipo “una persona, una máquina”. En el otro extremo hay grandes corporaciones que son aún más grandes que Volvo CE o incluso que el Grupo Volvo en su conjunto.

No es de extrañar que estas últimas organizaciones, denominadas “cuentas clave”, exijan una relación un poco especial.

“Los clientes de las cuentas clave son muy exigentes y sus necesidades son distintas de las de una pequeña empresa local, por ejemplo”, comenta Carl Slotte, Vicepresidente Primero de Volvo CE para grandes clientes. “Tienen una presencia global, lo que nos obliga a tratarlos de forma diferente. Ahí reside la dificultad.”

Esos grandes clientes son cada vez más numerosos, ya que la intensa competencia que existe en algunos segmentos, como los del cemento, las canteras y los agregados, ha hecho que muchas medianas empresas se fusionen con organizaciones más grandes.

“Nuestros clientes están atravesando una fase de consolidación. Las cuentas clave son cada vez más grandes y están ampliando su presencia para convertirse en organizaciones de ámbito global; por lo que, para nosotros, es muy importante apoyarles en su expansión hacia mercados emergentes”, añade Slotte.

INTERCAMBIO DE INFORMACIÓN

“La intermediación y el intercambio de información son los pilares de la relación con estos clientes. Muchas veces tenemos que recurrir a la diplomacia para que todo salga bien. Es la parte más importante de nuestro trabajo.”

¿Qué tiene que ocurrir para que un gran cliente se convierta de pronto en una cuenta clave? “No existe ninguna definición simple”, contesta Thomas Stemper, director de grandes clientes de Volvo CE para Europa, Oriente Medio y África (EMEA).

“En algunos segmentos, como el de los camiones, se podría decir que una cuenta clave es cualquier cliente con más de 500 vehículos y presencia en al menos cinco mercados. Pero nuestras actividades son mucho más variadas y no todas se pueden medir con el mismo baremo.”

“Por ejemplo, también trabajamos con grandes empresas de construcción, cemento o tratamiento de residuos. Son organizaciones muy diferentes entre sí y no se pueden comparar.”

PRESENCIA EN 50-70 PAÍSES

“Algunas grandes cementeras, por ejemplo, están presentes en 50 o 70 países de todo el mundo y tienen un carácter eminentemente global. En el sector de la construcción hay empresas que pueden llegar a los 115.000 empleados, tantos como todo el Grupo Volvo.”



Carl Slotte, Vicepresidente primero de Volvo CE para grandes clientes



Thomas Stemper, Director de grandes clientes de Volvo CE para Europa, Oriente Medio y África (EMEA)

“Para nosotros, es muy importante apoyarles en su expansión hacia mercados emergentes.”

“Tenemos que adoptar el punto de vista de nuestros clientes para saber qué es lo que quieren conseguir y prever cuáles son los mercados o segmentos a los que intentan llegar.”

Volvo CE tiene cuatro organizaciones para cuentas clave en EMEA, América, China y APAC (Asia-Pacífico). Independientemente de su ámbito global, internacional o regional, las cuentas clave son empresas que exigen coherencia en la relación con sus principales proveedores. De eso se encargan Stemper y sus compañeros en la empresa.

“Las cuentas clave, sean del sector que sean, no buscan relaciones ni condiciones que varíen de un mercado a otro”, explica. “Lo que quieren es un trato uniforme, estabilidad y contacto directo con la misma persona en todos los casos. Si hay algún problema, no importa dónde o a qué nivel, quieren resolverlo acudiendo directamente a esa persona.”

“En la sede central tenemos un grupo de personas que se ocupan de estas cuestiones con el apoyo de otros compañeros en los distintos mercados, que trabajan con los clientes en el siguiente nivel de organización. A lo largo de los años hemos ido perfeccionando nuestra estructura para que casi todos los distribuidores tengan un representante especial para cuentas clave.”

IMAGEN GLOBAL

En algunos mercados importantes para Volvo CE, como Francia, donde las cuentas clave representan en torno al 30% de todo el negocio, no hay una sola persona de contacto a nivel de mercado, sino toda una organización para cuentas clave.

El contacto con la sede central es fundamental, dice Stemper, ya que allí es donde se negocian y cierran los contratos, “pero los clientes tienen que sentirse a gusto con nuestros proveedores si queremos que la relación sea fructífera”.

Slotte es de la misma opinión. “No siempre resulta fácil para los concesionarios, puesto que su relación con grandes empresas internacionales puede estar limitada a pequeñas operaciones de ámbito local. En esos casos hacen falta fuertes dosis de comunicación e información para que todos los interesados vean la imagen global.”

Sea cual sea la estrategia de Volvo CE para cuentas clave, una cosa está clara: funciona. No hay más que preguntar a los propios clientes. Stemper, que trabaja en Konz (Alemania), está convencido de que este éxito se debe a una combinación de dos factores: orientación al cliente y trabajo en equipo.

ORIENTACIÓN AL CLIENTE

“Sí, creo que nuestro punto fuerte reside en la atención que prestamos a los clientes, a lo que quieren y a lo que necesitan. Eso es lo que indican sus comentarios.” “En primer lugar, tenemos magníficas relaciones al máximo nivel. Pero además, y no menos importante, también los distribuidores tienen una fuerte orientación al cliente. La coordinación y el trabajo en equipo son excelentes en toda la empresa.” Stemper y sus compañeros trabajan sin descanso para comprender el negocio de sus clientes, algo en lo que Volvo CE siempre ha destacado.

“Eso es prioritario para nosotros”, dice. “Tenemos que adoptar el

punto de vista de nuestros clientes para saber qué es lo que quieren conseguir y prever cuáles son los mercados o segmentos a los que intentan llegar.”

“Es muy importante seguir de cerca a los clientes y tener claro cómo podemos ayudarles tanto en los buenos momentos como en los malos; por ejemplo, cuando su facturación se hunde y necesitan concentrarse en prolongar la vida de sus máquinas o tienen que alquilar las máquinas, en lugar de comprarlas nuevas. Siempre tratamos de reducir el coste total de propiedad.”

“Si comprendemos a los clientes y conocemos sus mercados, hay cosas que podemos saber incluso antes que ellos. Eso es algo fundamental para los clientes, para nosotros y para el futuro de nuestra relación.” **W**

Texto: Tony Lawrence

WELCOME TO
VOLVO DAYS

Los Días Volvo ponen el listón aún más alto



Durante los meses de agosto y septiembre, más de 8.500 personas de todo el mundo se desplazaron hasta Eskilstuna, en el corazón de Suecia y hogar espiritual de Volvo Construction Equipment, para asistir a la edición más espectacular hasta la fecha de los Días Volvo.

La sede fue el Centro de Clientes de Volvo CE (a un tiro de piedra de la ciudad en la que Volvo CE nació en 1832), donde los visitantes pudieron ver e incluso conducir toda la gama de productos de Volvo Construction Equipment (Volvo CE), incluidas las nuevas compactadoras de tierra SD75 y SD135 y las cargadoras de ruedas compactas L30G y L35G.

También tuvieron la oportunidad de conocer la extensa cartera de servicios y soluciones para el cliente de Volvo CE o probar los simuladores Volvo, unos avanzados sistemas de formación de operadores que no sólo destacan por su realismo, sino que además no afectan al medio ambiente y permiten practicar sin necesidad de utilizar máquinas de verdad. A través de actividades que combinaban historia y futuro, los visitantes pudieron conocer de manera original los 181 años de historia de Volvo y el enfoque innovador con que la empresa afronta el futuro.

Uno de los puntos destacados fue la espectacular exposición de maquinaria con unos 90 modelos diferentes (incluyendo algunos de Volvo Trucks) que cubrían todos los segmentos, desde la industria forestal hasta la explotación de minas y canteras, la manipulación de materiales, la maquinaria pesada, la construcción de carreteras, la energía y la industria del gas y el petróleo. La exposición recibió elogios



“La exposición de maquinaria... Era como un espectáculo de Broadway, pero con heavy metal. ¡Increíble!”

generalizados, aunque pocos lo expresaron tan bien como un visitante estadounidense: “La exposición de maquinaria... Era como un espectáculo de Broadway, pero con heavy metal. ¡Increíble!”

En palabras de Kajsa Dymling, organizadora de eventos de Volvo CE en la región de ventas EMEA (Europa, Oriente Medio y África): “En los Días Volvo de este año tratamos de juntar todas las piezas del puzzle en tres capítulos dedicados al pasado, al presente y al futuro. Con el tiempo, esta idea evolucionó hasta convertirse en Exploración, Interacción y Participación.”

“El objetivo era demostrar a nuestros clientes actuales así como a los potenciales que miramos hacia el futuro, pero sin olvidar nunca de dónde venimos.”

Tras la espectacular demostración de maquinaria que levantó al público de sus asientos, los visitantes recorrieron seis “estaciones” en las que se presentaba



“Esas horas que pasan con nuestras máquinas y especialistas son el principal motivo por el que los visitantes recorren medio mundo para estar aquí.”

toda la gama de productos de Volvo CE, incluyendo tanto máquinas como opciones de servicio. “Esta forma de mostrar toda nuestra oferta de productos tangibles e intangibles tuvo mucho éxito”, dice Kajsa. “Nos dio la oportunidad de explicar los productos y servicios que ofrecemos a los clientes, además de insistir en los valores fundamentales de Volvo: calidad, seguridad y respeto al medio ambiente.”

Al final de una mañana dedicada al espectáculo y la información, los visitantes pudieron dedicar el resto del día a probar las máquinas por sí mismos, desde la avanzada excavadora compacta ECR25D hasta las nuevas compactadoras de tierra SD o los siempre populares dúmperes articulados. “Las pruebas de conducción son parte integral de los Días Volvo”, explica Kajsa. “Esas horas que pasan con nuestras máquinas y especialistas son el



principal motivo por el que los visitantes recorren medio mundo para estar aquí.”

La edición número 55 de los Días Volvo se celebró con dos cenas especiales y muy distintas entre sí: la primera de ellas fue un homenaje a los orígenes de la empresa y se celebró en el Museo Munktells, mientras que la segunda se centró en lo que Volvo CE ofrecerá a sus clientes en los próximos años según su “mapa” para el futuro.

Los Días Volvo pretenden ser una celebración de todo lo que la empresa representa y los de este año tuvieron una excelente acogida entre los clientes. Al fin y al cabo, de eso se trata. **W**



Volvo Spirit entrevista a un operador que está ayudando a poner a Nigeria en el mapa.

“ESTA MÁQUINA HA TRABAJADO TODOS LOS DÍAS DURANTE LOS DOS ÚLTIMOS AÑOS Y JAMÁS SE HA AVERIADO, A PESAR DE LA DUREZA DEL TRABAJO.”



La belleza del lugar apenas puede ocultar las duras condiciones de trabajo.

MONDAY JOHNSON Y LOS DEMÁS OPERADORES NO PUEDEN CONTENER LA RISA CUANDO VEN QUE EL GPS DEL MÓVIL INDICA QUE UNA EXCAVADORA SE ENCUENTRA CERCA DE UN KILÓMETRO MAR ADENTRO.

A sus 42 años, Monday no es el primer operador de una máquina subacuática Volvo, pero sí es uno de los empleados con más experiencia entre las 1.200 personas que trabajan en la gigantesca obra de EKO Atlantic en Lagos (Nigeria), el mayor proyecto de reclamación de tierras del mundo.

Monday puede decir que su lugar de trabajo es uno de los más pintorescos que existen: está al final de un estrecho camino de arena, con las azules aguas del Océano Atlántico a ambos lados. Pero la belleza del lugar apenas puede ocultar las duras condiciones de trabajo.

El mercurio sube en los termómetros hasta los casi 40 grados, mientras que las lluvias en la estación húmeda son tan intensas que prácticamente no dejan ver nada. A eso hay que añadir las especiales características de la obra, que cubre un área de 10 kilómetros cuadrados: el agua salada despedida por las olas al romper contra las rocas, además del polvo y la arena en el aire ardiente y seco. Afortunadamente, tanto Monday como su máquina son duros de pelar.



Las máquinas Volvo se adaptan muy bien a las condiciones más difíciles.

EL AGUA SALADA DESPEDIDA POR LAS OLAS AL ROMPER CONTRA LAS ROCAS, ADEMÁS DEL POLVO Y LA ARENA EN EL AIRE ARDIENTE Y SECO. AFORTUNADAMENTE, TANTO MONDAY COMO SU MÁQUINA SON DUROS DE PELAR.

EMOCIÓN

“El trabajo puede llegar a ser muy duro”, confiesa con una sonrisa, “pero las máquinas Volvo ayudan a soportarlo. El interior de la cabina es fresco y la máquina mantiene un equilibrio excelente a pesar de las irregularidades del terreno.” Se encoge de hombros y vuelve a sonreír. “No hay ningún problema. Esta máquina ha trabajado todos los días durante los dos últimos años y jamás se ha averiado, a pesar de la dureza del trabajo.”

Monday y su EC460, con cerca de 5.000 horas en el contador, tienen la misión de colocar miles de toneladas de roca de granito que llega todos los días desde una cantera situada a 250 kilómetros de distancia. Esas rocas serán la base de un

muro de ocho kilómetros de longitud que formará una barrera de protección entre el mar y el proyecto que se está construyendo.

No es el primer trabajo que ha hecho Monday durante los dos años que lleva en la obra. Ha utilizado otras excavadoras Volvo (tanto de pluma corta como larga) en diferentes tareas, como el traslado y colocación de los acrópodos geométricos de hormigón que formarán parte igualmente de lo que los habitantes de la zona llaman ya “La Gran Muralla de Lagos”. También ha conducido cargadoras de ruedas.

No esconde su emoción y satisfacción cuando habla de los beneficios que Eko Atlantic puede aportar a Lagos, su ciudad natal. “Estoy muy orgulloso de trabajar aquí”, dice. “Creo que este proyecto será bueno para Lagos, ya que puede atraer inversiones y crear empleo para la población. Pero también me gusta el trabajo. ¡Y pagan bien!”

TRABAJO DURO

Monday, que tiene 12 años de experiencia como operador, suele jugar al fútbol con sus compañeros al terminar un turno para relajarse después de un duro día de trabajo. El fútbol es el deporte nacional de Nigeria y el país entero está todavía de celebración por la victoria de los Super Eagles en la Copa África a principios de 2013.



Aunque muchos de sus amigos son seguidores de equipos de la Premier League, donde triunfan jugadores nigerianos como Jon Obi Mikel o Victor Moses, Monday es un incondicional del Barça. “Siempre estamos bromeando con el fútbol”, comenta. “El trabajo es duro, pero lo pasamos bien.”

Tienen trabajo para rato, porque el proyecto se prolongará durante mucho tiempo. En cuatro años se han dragado 140 millones de toneladas de arena del fondo del mar para construir los cimientos de la nueva ciudad y se han transportado 700.000 toneladas de roca desde Ibadan para levantar el muro, pero pasarán años hasta que se haya extraído suficiente arena para toda la obra y Monday aún tiene que trabajar en otros cuatro kilómetros de muro.

OPORTUNIDAD

Se prevé que los primeros edificios sobre el terreno arrebatado al mar estarán terminados en 2015, pero habrá que esperar otra generación para ver el final del proyecto, probablemente mucho después de que Monday haya colgado su casco. Hasta entonces, el proyecto seguirá creando empleo y ofreciendo oportunidades a hombres como él.

Usando la mano como visera para proteger sus ojos contra el sol del mediodía, Monday pasea la mirada por la vasta planicie de arena sobre la que se alzará la nueva ciudad, salpicada

“CREO QUE ESTE PROYECTO SERÁ BUENO PARA LAGOS, YA QUE PUEDE ATRAER INVERSIONES Y CREAR EMPLEO PARA LA POBLACIÓN.”

aquí y allá por dunas artificiales y medio oculta por la calima, que apenas permite distinguir a hombres y máquinas. “Parece mentira que aquí vaya a haber una nueva ciudad”, dice.

Pero un día la habrá. Estará en el mapa porque Monday está ayudando a hacerla posible. **W**

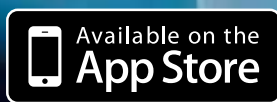
Texto: Dan Waddell

Fotografía: Julian Cornish Trestrail

MANTENGASE AL TANTO DE LA INFORMACIÓN

Acceda a la revista Volvo Spirit en cualquier lugar del mundo visitando:

www.volvoespirmagazine.com



Síguenos en Twitter, Facebook o descargue la aplicación gratuita de Spirit para iPad y disfrute en exclusiva de artículos, vídeos y mucho más...



VOLVO CONSTRUCTION EQUIPMENT

www.volvoce.com



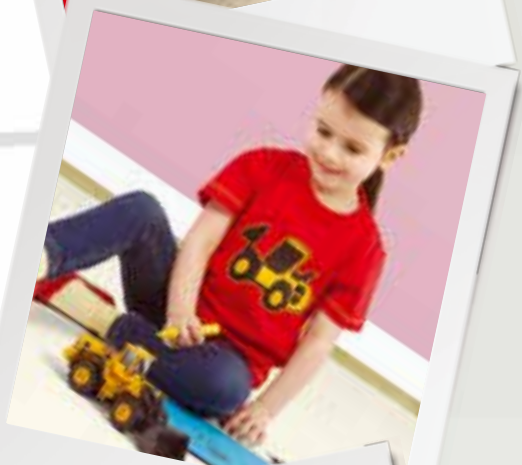
Official Volvo Merchandise

VOLVO

LA PRÁCTICA HACE AL MAESTRO

La pasión por la perfección empieza de niño.

Descubre la colección de mercancía Yellow Tab:
www.volvomercandise.com



OFFICIAL VOLVO MERCHANDISE

VOLVO

Volvo Merchandise Corporation