

ALLrental

●●● FOROS

Foro del alquiler: el sector mira al futuro con optimismo



●●● INFORME

Las ventas de maquinaria crecen un 49% en 2017

●●● EVENTOS

La Asamblea general de Asefma sienta las bases para la recuperación

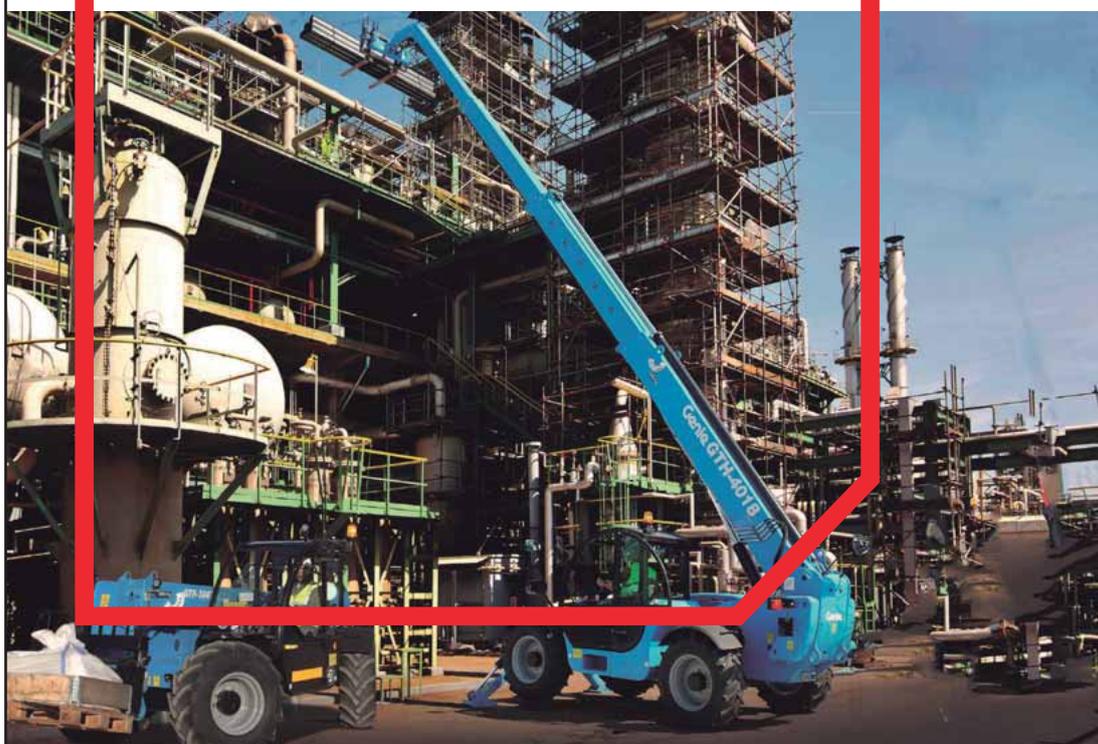
●●● DOSSIER

Novedades en plataformas elevadoras



www.ascendum.es

GRAN RENDIMIENTO CON DIMENSIONES COMPACTAS



Gracias a su diseño y rendimiento excepcionales, los manipuladores telescópicos Genie son una herramienta completa que atiende todas las necesidades de su lugar de trabajo. A demás, están disponibles en una gama completa de potentes fijos de hasta 18m de alcance y ofrecen exactamente lo que usted necesita para obtener una mayor productividad en áreas o aplicaciones de acceso limitado en las que es necesario llegar a alturas elevadas. Gracias a la amplia gama de accesorios disponibles, los manipuladores telescópicos Genie le proporcionan en asistencia perfecta.



Parque Empresarial San Fernando.
Edificio Munich, 3ª Planta,
28830 San Fernando de Henares, Madrid.
Telf.: 916559340

Visítanos en:



TE AYUDAMOS
A CONSTRUIR
EL MEJOR
FUTURO



ALQUILER DE MAQUINARIA PARA LA CONSTRUCCIÓN



Alquiler a medida, al mejor precio



En 24 horas disponible en obra



Flota superior a 700 máquinas



Gran variedad de marcas y productos



Reduce costes y tiempo en ejecución de obra

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

Carrer del Pla, 4
Vilanova del Vallès · BCN
Tel. 93 845 61 00

www.moicanorent.com



RENT

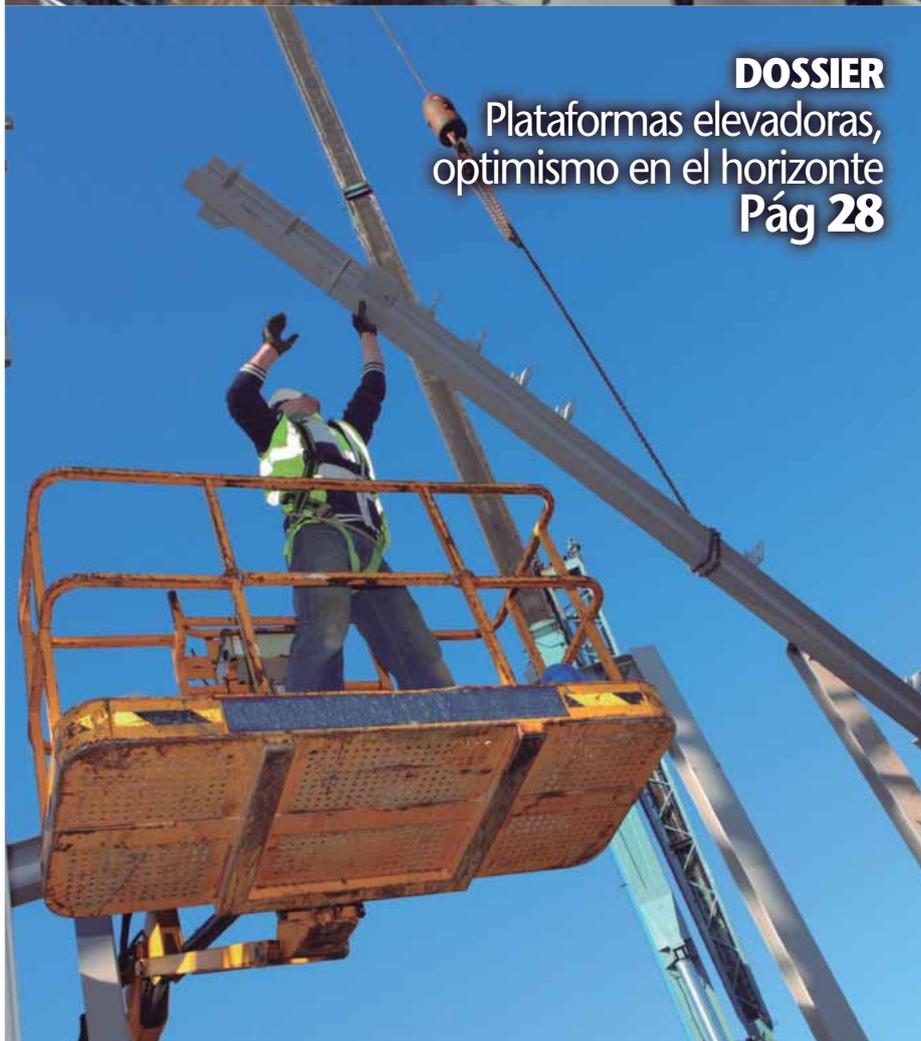
moicano

SUMARIO 35



FOROS

El sector celebra su gran encuentro en el Foro del Alquiler
Pág 20



DOSSIER

Plataformas elevadoras,
optimismo en el horizonte
Pág 28

EDITORIAL

Hacia la madurez del sector 05

ACTUALIDAD

Sima, galardonada en los Internat
Innovation Awards 2018 06

El ferrocarril español se interesa por el
sudeste asiático 10

INFORME

Las ventas de maquinaria aumentan un
49% en 2017 12

EVENTOS

Asamblea general de Asefma 16

EMPRESAS

Palfinder: también plataformas
elevadoras 40

Husqvarna presenta su nueva gama
profesional para la recogida de lodo y
polvo 42

INFORMACIÓN ACTUALIZADA

DIARIAMENTE EN LA WEB:

WWW.ALLRENTALHOY.ES



SKS 775



SKS 753



SKS 532

EMPEZAMOS DONDE LA CARRETERA TERMINA

**REDUZCA SUS COSTES ELIGIENDO
EL NEUMÁTICO PARA MINI - CARGADOR
CON EL MENOR COSTE POR HORA
DEL MERCADO**

Camso Spain, S.L.U.

Polígono Valdeconsejo, C/ Pineta, nave 2C
50410 CUARTE DE HUERVA (ZARAGOZA)

Teléfono 976 505119

CAMSO.CO

jonathan.gutierrez@camso.co

Jean-Pierre.Maire@camso.co



FORMERLY
CAMOPLAST
SOLIDEAL



TPI Edita

www.grupotpi.es | 91 339 67 30

Consejero Delegado

JOSÉ MANUEL GALDÓN BRUGAROLAS

Director General Comercial

David Rodríguez Sobrino



Redacción

DIRECTOR DE INFORMACIÓN

José Henríquez | jhenriquez@grupotpi.es

DIRECTOR

Lucas Manuel Varas Vilachán

lucas.varas@grupotpi.es | 913396991

REDACCIÓN Y COLABORADORES

Laura García-Barrios, Nuria López, Beatriz

Miranda, Eduardo Pavón, Marisa Sardina

Publicidad

JEFE DE VENTAS

Ángel Luis Lara Ahijón

angel.lara@grupotpi.es

Teléfono: +34 91 339 8699 | 618 732 312

DEPARTAMENTO COMERCIAL

Diego Camacho, Teresa del Amo, Ignacio

Vázquez

Producción

JEFE DE PRODUCCIÓN

Enol Álvarez | enol.alvarez@grupotpi.es

MAQUETACIÓN Y DISEÑO

Jaime Dodero

DEPARTAMENTO DE PRODUCCIÓN

Eugenia Gonzales-Rubio, Katherine Jacome

Suscripciones y distribución

Marta Jiménez | marta.jimenez@grupotpi.es

Tel. 91 339 67 30

Sistemas

Joaquín Moll y Felipe Alzate

Bases de datos

Sandra García

Eventos

Rocío Navas | mavas@grupotpi.es

Administración

Susana Sánchez | susana.sanchez@

grupotpi.es

Impresión

Rotaclick S.L.

Depósito legal M-8855-2011

Precio ejemplar: 5 euros

Distribución postal

Servicios Postales
TIGES

Prohibida la reproducción total o parcial de los contenidos

de esta publicación sin previa autorización por escrito. Las

opiniones y artículos publicados son responsabilidad exclusiva

del autor, sin que esta revista las comparta necesariamente.



Premio Editor de Publicaciones Profesionales 2012

EDITORIAL

Hacia la madurez del sector

El recientemente celebrado Foro del Alquiler ha reunido durante dos días en Madrid a buena parte del sector del alquiler en España y a una importante representación europea del mismo. Empresas, organismos, asociaciones y expertos de todo tipo compartieron durante dos días sus conocimientos, datos e inquietudes y fomentaron un debate de lo más interesante para todos los que acudieron al foro.

Bajo la nota predominante del optimismo en el futuro del sector (los buenos datos del sector de la construcción y de la venta de maquinaria ayudan a ello), se trataron varios de los problemas comunes al sector. Cuestiones que afectan a diversas temáticas como normativas, seguridad, robos y, cómo no, los dichos precios.

No obstante, "madurez" fue un término que se escuchó con frecuencia en las distintas charlas que tuvieron lugar durante el encuentro. Una madurez que abarca diversos aspectos y que se está desarrollando de forma desigual en función del mercado, pero que resulta fundamental para que la actividad del alquiler resulte sostenible.

En lo que los precios recuperan unos niveles saludables, el sector se ha profesionalizado en muchas de sus ramas. Ha asumido el reto digital como una oportunidad para dar más y mejor servicio. Porque como se reiteró en muchas de las ponencias, el alquilador hoy en día ofrece mucho más que una

máquina; es, por encima de todo, un proveedor de servicios. Cada vez más, la diferencia con el competidor radica no tanto en la máquina en sí como en el valor añadido que acompaña al alquiler de dicho equipo.

Otro de los problemas que más han afectado al sector en los últimos años y que también ocupó su espacio en el foro es el de los impagos y los plazos de pago. La inminente Ley de Contratos Públicos, que promete reducir drásticamente estos plazos en lo referente a los contratos con la administración pública, ha sido recibido con optimismo pero también con cautela por un sector que lleva años padeciendo los estragos de los problemas de tesorería derivados de la morosidad. Pocas medidas tendrían un impacto más positivo en el sector que esta nueva Ley cumpliendo los objetivos con los que ha sido redactada. A pesar de que, como decíamos al principio, este Foro del Alquiler reunió a buena parte del sector, hay una buena parte de él que, en el caso del tejido empresarial español, afecta a la gran mayoría de empresas. Hablamos de pymes y micropymes, de empresas compuestas por una o un número muy reducido de personas –y que son la gran mayoría en nuestro país– y del reto de integrarlas en actividades como esta que deberían ser del interés de todos. El sector del alquiler continúa dando pasos importantes y encuentros como este son el mejor ejemplo de ello.

Cada vez más, la diferencia con el competidor radica no tanto en la máquina en sí como en el valor añadido que acompaña al alquiler de dicho equipo.



SIMA, GALARDONADA EN LOS INTERMAT INNOVATION AWARDS 2018

Los Intermat Innovation Awards han premiado en su edición 2018 a la empresa Sima en la categoría de seguridad. Los galardones, entregados en el Salón de la Mutualité de París, han reconocido a la innovación aplicada a los mejores equipos y empresas del sector de la construcción y la obra pública.

El jurado, presidido por Bruno Cavagné, presidente de la Federación Francesa de Obra Pública, está compuesto por 13 expertos internacionales en representación de las diferentes industrias de la construcción presentes en Intermat: obra pública, ingeniería civil, carreteras, edificación, alquiler de equipamiento y hormigón. La representación española en el jura-

do de los Intermat Innovation Awards ha recaído una edición más en Ricardo Cortés, director técnico de Seopan.

En su séptima edición, los galardones han premiado innovaciones relacionadas con la digitalización, soluciones sostenibles y la prevención y seguridad en el trabajo. Es el caso de la empresa granadina Sima, premiada por su revolucionaria sierra para el corte de madera Sima Handsafe que se detiene automáticamente al entrar en contacto con la piel humana.

El listado completo de ganadores es el siguiente:

Movimiento de tierras y demolición.

Premio a equipamiento y maquinaria: Volvo CE, por EX2.

Premio a componentes y accesorios: CMIC, por Ubiwan Smart.

Caminos, minerales y cimentación

Premio a equipamiento y maquinaria: Fayat, por TRX 100%.

Premio a componentes y accesorios: RB3D, por Exo Push.

Elevación, manipulación y transporte.

Premio a equipamiento y maquinaria: Hinowa, por Light-fit 33.17.

Premio a componentes y accesorios: Manitou, por el Sistema de reconocimiento de estabilización de la máquina

Edificación y hormigón.

Premio a equipamiento y maquinaria: Alphi, por MaxUpDown.

Premio a componentes y accesorios: 360SmartConnect, por Connected concrete.

Además de las categorías ordinarias, se entregaron cinco premios especiales:

- Transición digital: Eva France, por Evas
- Transición Energética: Mecalac, por Mecalac e12
- Start-up: Matos, por Matos Connect
- World of Concrete Europe: Sika France, por su proceso de impresión de hormigón 3D
- Seguridad: Sima, por la sierra de madera HandSafe

Intermat París 2018, feria internacional de construcción e infraestructuras, tendrá lugar del 23 al 28 de abril en la capital francesa.



ACEX CONVOCA EL XIV PREMIO NACIONAL A LA SEGURIDAD EN LA CONSERVACIÓN DE INFRAESTRUCTURAS



Acex, Asociación de Empresas de Conservación y Explotación de Infraestructuras, convoca la XIV edición del Premio Nacional Acex a la Seguridad en la Conservación 2018. Los trabajos a concurso versarán sobre la seguridad en la conservación y en el mantenimiento de infraestructuras.

El objetivo del Premio Nacional Acex es promover la cultura de la seguridad, tanto

laboral como vial, en los trabajos de conservación y explotación de infraestructuras, y fomentar una actitud positiva en trabajadores, administraciones y empresas del sector de conservación de carreteras, ferrocarriles, presas y demás infraestructuras.

La iniciativa promueve la investigación y las buenas prácticas en materia de seguridad en el sector en sus traba-

jos de conservación de infraestructuras. Acex reconoce así la labor y el esfuerzo de los trabajadores, las empresas y las administraciones que hayan desarrollado actividades con impacto positivo en el ámbito de la seguridad.

El premio cuenta con dos categorías: general (empresas, organismos, investigadores, trabajadores en carretera, medios de comunicación...) y

asociados (empresas y trabajadores). El proyecto ganador, en cada una de las dos categorías, será galardonado con 3.000 euros. El plazo de recepción de candidaturas se cierra el 28 de marzo 2018 y del 6 al 20 de abril se abrirá la votación en internet. El 8 de mayo tendrá lugar el fallo del Jurado, que estará constituido por representantes de instituciones y organismos.

GERMANS HOMS ADQUIERE S3M IBERIA

El pasado 5 de enero la empresa Germans Homs, con sede en Mataró (Barcelona), anunció la adquisición de la Sociedad S3M Iberia, ubicada en Abrera (Barcelo-

na), y especializada en el alquiler de plataformas elevadoras.

Con esta compra, Germans Homs ha ampliado su catálogo de productos pudiendo ofrecer al

cliente más de 90 plataformas elevadoras en alquiler. De esta forma, ha ampliado su stock y modelos de plataformas elevadoras en alquiler: tijeras diésel, tijeras eléctricas, arti-

culadas diésel y articuladas eléctricas. E incorpora nuevos tipos, como las plataformas telescópicas, las de tipo mástil y orugas y las plataformas sobre camión.

MÁS DE 12.800 EQUIPOS EN LA GRAN SUBASTA DE RITCHIE BROS DE ORLANDO

La gran subasta de Ritchie Bros de Orlando, Florida (EE. UU.) ha reunido una de las mejores selecciones de equipos jamás montada por la empresa. Más de 12 800 equipos y camiones consignados para venta en esta subasta de seis días sin reservas. Como siempre, cada equipo ha sido vendido sin pujas mínimas ni precios de reserva.

La selección incluye más de 770 excavadoras, más de 510 compactadoras, más de 480 minicargadoras, más de 380 cargadoras, más de 300 bulldozers, más de 160 volquetes articulados, más de 150 grúas, más de 380 plataformas aéreas, más de 440 cabezas tractoras, más de 520 remolques y mucho más. Además de los numerosos equipos usados, se presentan más de 1900 equipos nuevos de una

gran variedad de marcas populares, incluidos los últimos modelos de excavadoras, cargadoras de ruedas y carretillas elevadoras telescópicas.

“Este es un evento ineludible para los compradores europeos”, ha afirmado Jeff Jeter, presidente de ventas de EE. UU. de Ritchie Bros. “No es una subasta habitual; se trata de un evento global con una selección que no verá en ninguna otra parte. El año pasado vendimos más de 11 500 equipos en los eventos combinados de Ritchie Bros e IronPlanet Orlando, que reunieron a compradores de más de 80 países. Este año queremos ir más allá y ofrecer el nivel más alto de servicio al cliente del sector.”



LOXAM-HUNE ENERGY SUMINISTRA ENERGÍA A LA 080 FASHION WEEK

El recinto modernista de Sant Pau, antiguo hospital modernista de los años 20, ha vuelto a ser la localización escogida para la semana de la moda en la ciudad condal, celebrada del 29 de enero al 2 de febrero de 2018.

En esta ocasión la pasarela ha echado el cierre con más de 32.000 asistentes, entre público, compradores y medios de comunicación, lo que representa un incremento del 5,7% con respecto a la pasada edición estival. Por su parte, el 080 Barcelona Showroom, ha concluido con 150 interacciones comerciales y se prevé que supere los 2 millones de euros en volumen de negocio con compradores internacionales provenientes de más de 15 países.

Las colas en la puerta del Recinto de Sant Pau han dado fe

de que, como mínimo, el primer desfile, ha sido muy deseado por el público. El aforo de la pasarela es de unas 600 personas, pero muchas más se han reunido en el lugar para celebrar la apertura de la semana de la moda. Una decidida Dulceida, la bellísima Jessica Goicoechea o Laura Escanes, arropada desde la grada

por su marido, Risto Mejide, han sido las influencers que protagonizaron el pistoletazo de salida en este primer desfile del diseñador Ze García.

Loxam-Hune Energy, la división de la compañía especializada en la organización de eventos, ha sido el proveedor de energía para el evento. Con un

total de 8 grupos electrógenos de diferentes potencias ha dotado de suministro eléctrico a todo el recinto durante toda la semana: cinco grupos electrógenos de 250 KVAS, cuatro de ellos actuando en paralelo, un grupo electrógeno de 200 KVAS y dos grupos electrógenos de 100 KVAS.



EXCELENCIA EN MOVIMIENTO

PALFINGER es líder mundial en innovación y tecnología aplicada a sus productos, por eso cuenta con las más rentables y eficientes soluciones de elevación del mercado. Nuestro lema,

“EXCELENCIA DE POR VIDA“



PALFINGER IBÉRICA

Calle Sierra de Guadarrama, 2
28830 | San Fernando de Henares | Madrid
T. +34 916 088 000

PALFINGERIBERICA.ES

PLATAFORMAS DE VAMASA-MATECO EN LA CONSTRUCCIÓN DEL CENTRO LOGÍSTICO DE ALICANTE

El recinto modernista de Sant Pau, antiguo hospital modernista de los años 20, ha vuelto a ser la localización escogida para la semana de la moda en la ciudad condal, celebrada del 29 de enero al 2 de enero de 2018.

En esta ocasión la pasarela ha echado el cierre con más de 32.000 asistentes, entre público, compradores y medios de comunicación, lo que representa un incremento del 5,7% con respecto a la pasada edición esti-

val. Por su parte, el 080 Barcelona Showroom, ha concluido con 150 interacciones comerciales y se prevé que supere los 2 millones de euros en volumen de negocio con compradores internacionales provenientes de más de 15 países.

Las colas en la puerta del Recinto de Sant Pau han dado fe de que, como mínimo, el primer desfile, ha sido muy deseado por el público. El aforo de la pasarela es de unas 600

personas, pero muchas más se han reunido en el lugar para celebrar la apertura de la semana de la moda. Una decidida Dulceida, la bellísima Jessica Goicoechea o Laura Escanes, arropada desde la grada por su marido, Risto Mejide, han sido las influencers que protagonizaron el pistoletazo de salida en este primer desfile del diseñador Ze Garcia.

Loxam-Hune Energy, la división de la compañía es-

pecializada en la organización de eventos, ha sido el proveedor de energía para el evento. Con un total de 8 grupos electrógenos de diferencias potencias ha dotado de suministro eléctrico a todo el recinto durante toda la semana: cinco grupos electrógenos de 250 KVAS, cuatro de ellos actuando en paralelo, un grupo electrógeno de 200 KVAS y dos grupos electrógenos de 100 KVAS.



EL FERROCARRIL ESPAÑOL SE INTERESA POR LOS PROYECTOS DEL SUDESTE ASIÁTICO

Mafex ha organizado una delegación empresarial a Filipinas e Indonesia hasta el 23 de febrero, dentro del plan de actividades para 2018. Con esta iniciativa se buscan nuevas oportunidades de negocio en el sudeste asiático, donde las infraestructuras ferroviarias tienen un gran peso en los actuales planes de inversión. En la agenda del viaje se ha previsto una ronda de contactos con altos cargos de las principales administraciones del sector. Entre ellos, los Ferrocarriles Nacionales Filipinos (PNR), el operador del metro ligero de Manila (Manila Light Rail Transit Authority-LRTA) o la compañía nacional ferroviaria de Indonesia, PT KAI.

La visita de la delegación española a Filipinas se produce en un momento clave en el desarrollo de nuevas redes de transporte en el país. El Gobierno ha puesto en marcha el plan de infraestruc-

turas 2017-2022 (Philliphine Development Plan 2017-2022) donde el ferrocarril es uno de los protagonistas. En concreto, los principales proyectos ferroviarios suman 9.110 millones de euros. En este sentido cabe destacar proyectos como la construcción de la red de Mindanao, la rehabilitación y expansión del metro ligero de Manila, la construcción de estaciones de intercambio con otros medios de transporte, el impulso a la red de cercanías, así como la primera red de metro subterránea del país.

Con la intención de dar mayor visibilidad a la industria ferro-

viaria española y facilitar su involucración en dichos proyectos, Mafex ha organizado, en colaboración con la Oficina Comercial de España en Manila, la conferencia "Railway Technologies from Spain", que ha contado con la participación de 16 empresas españolas y otras tantas locales, más una nutrida representación institucional encabezada por el Ministerio de Transporte filipino.

Respecto a Indonesia, el programa de inversiones "National Long Term Development Plan (RPJPN 2005-2025)" incluye partidas específicas para el impulso al ferrocarril. Este plan requerirá

aproximadamente 300.053 millones de euros en inversiones entre 2015 y 2019. Tal es su magnitud que se ha calificado como el "proyecto ferroviario más grande del país" desde su independencia. Estos fondos se destinarán a más de 3.258 kilómetros de vías, para pasajeros y mercancías, que atravesarán las islas de Sumatra, Java, Kalimantan, Sulawesi y Papúa. Además, En la isla de Yakarta se llevarán a cabo las mayores inversiones que se destinarán al Tramo de alta velocidad Yakarta-Bandung y el metro ligero, entre otros.

En este sentido, destacar las reuniones que se van a mantener con las principales constructoras locales (Jakarta Porpertindo y Adhi Karya), la Agencia de Transporte de Yakarta (dependiente del Ministerio de Transporte) o PT Kai (los ferrocarriles nacionales).v



www.recinsa.es

Todo el recambio que necesitas en un mismo sitio



Recambios



Distribuciones

KESSLER+CO

CARRARO

DANA
CLARK-HURTH™

ZF

CARLISLE

Marcas

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

CÓRDOBA
957 42 00 42
cordoba@recinsa.es

PALENCIA
979 72 80 73
palencia@recinsa.es

LLEIDA
973 25 70 09
lleida@recinsa.es

JEREZ
956 18 05 08
jerez@recinsa.es

SANTIAGO
981 55 81 32
santiago@recinsa.es

MADRID
91 795 31 13
ventas@recinsa.es

JAÉN
953 28 07 07
jaen@recinsa.es

LORCA
968 44 42 22
lorca@recinsa.es

ÚBEDA
953 79 02 57
ubeda@recinsa.es

SEVILLA
954 25 85 68
sevilla@recinsa.es

Las ventas de maquinaria aumentan un 49% en 2017 y registran las mejores cifras en una década



Las ventas de maquinaria han cerrado 2017 con un crecimiento del 49% respecto al año precedente, según los datos difundidos por Andicop, Asociación Nacional de Distribuidores e Importadores de Maquinaria de Obras Públicas, Minería y Construcción. Con un total de 4.483 máquinas contabilizadas, se trata del mejor registro desde 2008. Asimismo, las ventas de maquinaria encadenan su quinto año de crecimiento.

No obstante, y como advierten desde la asociación, las cifras en términos absolutos continúan siendo bajas, resultado de la enorme caída en ventas que tuvo lugar entre 2007 y 2012 (ver gráfico 1), cinco años

en los que las ventas de maquinaria se desplomaron de más de 21.000 unidades a poco más de 1.300, con una pérdida de volumen de mercado de más del 93%. Así, las más de 4.400 unidades vendidas en 2017 sitúan el volumen de ventas en torno al 20% de los máximos registrados en los años previos a la crisis.

CRECEN TODOS LOS SEGMENTOS DE MAQUINARIA

Por tipo de maquinaria, todos los segmentos registran crecimiento en 2017 (ver tabla 1). Destaca el crecimiento registrado en la maquinaria de elevación (833 unidades, con un crecimiento del 75,4% frente a

2016) y la maquinaria mini (61,7%, con un 1.848 máquinas registrada), fruto del buen comportamiento de la construcción residencial. La maquinaria de producción alcanza las 1.060 unidades (+34,3%), la de compactación 724 (+22,5%) y las 18 ventas registradas en equipos de trituración y clasificación marcan un crecimiento del 63,6%.

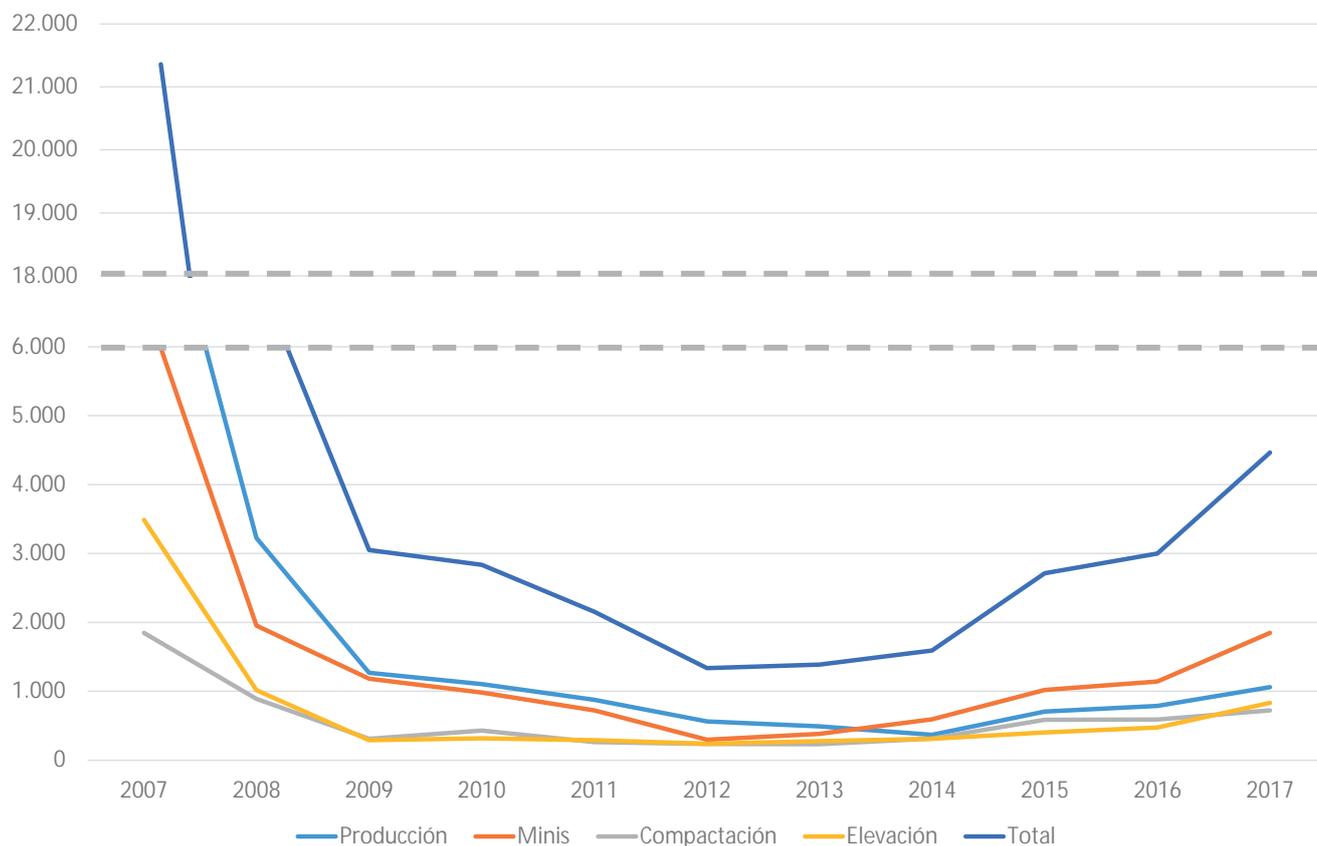
La maquinaria "mini" vuelve a registrar la mayor cuota sobre el total de ventas, con el 41,2% (gráfico 2). Todos los tipos de equipos de este segmento cierran el año con crecimiento, destacando el 144,5% de incremento de las midiexcavadoras de cadenas (357 unidades), el 75,7% de las minicargadoras de cadenas (65 unidades) o

el 66% de crecimiento interanual registrado por las minicargadoras de ruedas y las midiexcavadoras de ruedas (382 y 10 unidades, respectivamente). Las miniexcavadoras son los tipos de máquinas más vendidos de todos los analizados por Andicop, con 992 unidades registradas, lo que supone un crecimiento del 44% respecto a 2016.

La maquinaria de producción es la segunda por volumen de ventas, con 1.060 unidades, el 23,6% del total. Salvo los dúmperes articuladores, que caen un 11,1% (el volumen de ventas es de apenas 8 equipos), todos los tipos de maquinaria de este segmento registran crecimiento en 2017. Como es tradicional, destacan las ventas de las retrocargadoras, con un total de 457 y un crecimiento interanual del 29,1%. Las motoniveladoras, con un crecimiento del 150%, y los dúmperes rígidos, con una tasa de crecimiento del 128,6%, marcan los mayores crecimientos en esta tipología de maquinaria, si bien con volúmenes de venta muy pequeños (5 y 16 unidades, respectivamente). En máquinas con volúmenes de venta significativos, lideran el crecimiento las excavadoras de cadenas (183 máquinas y un incremento del 84,3%) y las excavadoras de ruedas (92 unidades, +73,6%).



Gráfico 1: Ventas de maquinaria desde 2007



Fuente: Andicop

Ventas de maquinaria en 2017			
Minis	Ventas 2017	Ventas 2016	Diferencia 17/16
Miniexcavadoras	992	689	44%
Midiexcavadoras de cadenas	357	146	144,5%
Midiexcavadoras de ruedas	10	6	66,7%
Cargadoras de ruedas < 4,6t	42	36	16,7%
Minicargadoras de ruedas	382	229	66,8%
Minicargadoras de cadenas	65	37	75,7%
Total minis	1.848	1.143	61,7%
Producción	Ventas 2017	Ventas 2016	Diferencia 17/16
Excavadoras de cadenas	183	99	84,9%
Excavadoras de ruedas	92	53	73,6%
Retrocargadoras	457	354	29,1%
Cargadoras de ruedas	293	260	12,7%
Palas cargadoras de cadenas	0	0	-
Dúmpers rígidos	16	7	128,6%
Dúmpers articulados	8	9	-11,1%
Tractores de cadenas	6	5	20%
Motoniveladoras	5	2	150%
Total producción	1.060	789	34,3%
Compactación	Ventas 2017	Ventas 2016	Diferencia 17/16
Rodillos monocilindros autopropulsados	37	34	8,8%
Rodillos tándem > 1,3m	24	14	71,4%
Rodillos tándem < 1,3m	89	57	56,1%
Rodillos vibrantes mixtos	13	9	44,5%
Rodillos dúplex	121	122	-0,8%
Rodillos estáticos neumáticos	16	4	300%
Bandejas mono direccionales	109	99	10,1%
Bandejas reversibles	53	30	76,7%
Pisones	262	222	18%
Total compactación	724	591	22,5%
Elevación	Ventas 2017	Ventas 2016	Diferencia 17/16
Manipuladoras telescópicas no giratorias	826	473	74,7%
Manipuladoras telescópicas giratorias	7	2	250%
Total elevación	833	475	75,4%
Trituración y clasificación	Ventas 2017	Ventas 2016	Diferencia 17/16
Mandíbulas	4	0	-
Impactor	7	3	133,4%
Cono	1	2	-50%
Precribador	4	3	33,3%
Cribas	2	1	100%
Trómeles	0	2	-100%
Total trituración	18	11	63,6%
TOTAL MAQUINARIA	4.483	3.009	49%

Fuente: Andicop

COMPACTACIÓN

ALTA FIABILIDAD y EXCELENTE RENDIMIENTO
Gran capacidad de compactación y elevada velocidad de avance



CORTADORAS DE JUNTAS

ROBUSTO Y EQUILIBRADO DISEÑO
Favorece la transmisión de potencia al disco de corte



MESAS DE CORTE

ESTRUCTURA METÁLICA REFORZADA
Mejora la estabilidad en el corte y alarga la vida útil



FRATASADORAS

SÓLIDA ESTRUCTURA Y DOBLE REGULACIÓN DE LA POSICIÓN DE TRABAJO
Fiabilidad y sencilla utilización



MARTILLOS NEUMÁTICOS

MÁXIMA PRODUCCIÓN
Con un sencillo y fiable mantenimiento



VIBRADORES DE HORMIGÓN

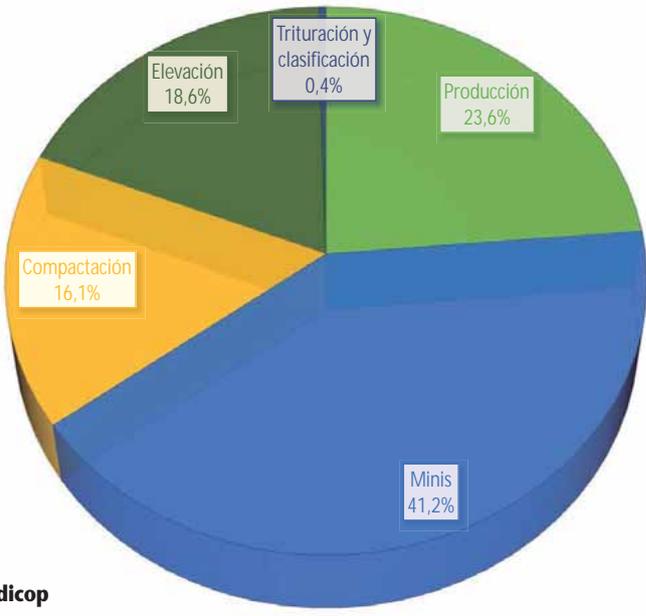
ALTA FRECUENCIA, ELECTRÓNICOS Y CONVENCIONALES
Especial sector alquilador: robustos y fiables



LAS VENTAS DE MAQUINARIA DE ELEVACIÓN SE DISPARAN

El grupo de equipos que mayor crecimiento registra en 2017 es el de maquinaria de elevación, cuyas ventas están prácticamente monopolizada por las manipuladoras telescópicas no giratorias; 826 ventas registradas frente a 7 de las versiones giratorias. El crecimiento en esta familia de maquinaria es del 75,4%, el mayor de todas las analizadas por Andicop, que hace que esta tipología de máquinas se sitúe como la tercera en ventas.

Gráfico 2: Ratio de ventas por tipo de maquinaria



Fuente: Andicop



También es positivo el comportamiento de la maquinaria de compactación, cuyo incremento es del 22,5%. Salvo los rodillos dúplex, que cierran el año en plano (121 unidades), el resto de equipos aumentan sus ventas en 2017. Los pisones vuelven a ser el equipo con más ventas, con un total de 262 (+18%), mientras que los rodillos estáticos neumáticos (+300%, 16 unidades) las bandejas reversibles (+76,7%, 53 equipos) y los rodillos tándem de más de 1,3 m (+71,4%, 24 unidades) protagonizan los mayores crecimientos de este grupo.

Por último, las ventas de la maquinaria de trituración y clasificación crece un 63,6% el último año frente a 2016, aunque el poco volumen de esta familia de equipos (18 ventas registradas) hace que cualquier variación en el número de unidades refleje variaciones porcentuales muy elevadas.



Manuel Niño, secretario general de Infraestructuras, Juan F. Lazzano, presidente de CNC, y Juan José Potti, presidente de Asefma.

El sector del asfalto da los primeros pasos para su recuperación

El presidente de la Asociación Española de Fabricantes de Mezclas Asfálticas (Asefma), Juan José Potti, ha anunciado hoy durante la Asamblea General Ordinaria de la entidad un incremento del 15% en el consumo de betún para mezclas asfálticas. Se trata de un primer dato positivo tras la caída de la producción de asfalto en España a mínimos históricos en 2016, pero desde la asociación advierten de que no puede interpretarse como el inicio de la recuperación.

Texto: **EDUARDO PAVÓN GONZÁLEZ**

España se encuentra sumergida en un mar de incertidumbre en cuanto a la recuperación de la buena marcha del sector asfáltico. En 2016 fuimos el segundo país con mayor kilometraje de carreteras por detrás de Francia, y el séptimo en producción

anual de asfalto. La mala gestión gubernamental y los recortes presupuestarios ejercidos durante 2016 desembocaron en una caída de la industria durante el año 2017. Consecuentemente, España finalizó el año 2016 con una producción anual de 13,1 toneladas de

asfalto, muy por debajo de la media europea.

La Asociación Española de Fabricantes de Mezclas Asfálticas (Asefma) ha convocado a los medios de comunicación para informar sobre el balance de la situación previa y las perspectivas futuras para este inmediato año

2018. Juan José Potti, presidente de Asefma, ha anunciado el aumento del 15% de consumo de betún para mezclas asfálticas, algo que podría ser el motor de arranque que recupere la buena marcha de la actividad. "El año 2017 comenzó lleno de inquietudes, pero ha terminado mejor de lo que esperábamos, con una producción anual de 15 millones de toneladas de mezcla bituminosa" ha anunciado el presidente de Asefma.

Aunque la salida de la crisis no se haya completado, la reactivación del sector privado y las nuevas iniciativas contenidas en los paquetes de medidas del Ministerio de Fomento plantean un futuro próximo lleno de esperanza. El presidente de Asefma ha concluido su intervención haciendo hincapié en que "las administraciones locales están mostrando indicios de movilización en este inicio de 2018 y, por el contrario, la actuación de las Comunidades Autónomas se mantiene prácticamente nula".

En la convocatoria también han participado Juan Lazcano Acedo, presidente de la Asociación Española de la Carretera y Manuel Niño, secretario general



Juan José Potti, presidente de Asefma.

de infraestructuras del Ministerio de Fomento. Los tres actores principales han coincidido en garantizar la durabilidad de las infraestructuras; una mala conservación motivaría grandes desembolsos económicos, un aumento en el consumo de combustible y el incremento de las emisiones de CO2.

En la misma línea, Lazcano ha asegurado las esperanzas que todo el sector tiene en remontar la situación durante este año 2018. "Teniendo en cuenta la situación en la que estamos, es muy necesario un pacto de estados, aunque haya que pelearse con el ámbito político", así se ha dirigido el presidente de AEC a Manuel Niño con cierto to-

LET'S IMAGINE THE FUTURE

See you soon in Paris on



APRIL 23-28, 2018
STAND EXT 5 JOO2

haulotte.es

Haulotte 

HAULOTTE IBERICA, c/ Argentina nº13 P.I. La Garena Alcalá de Henares 28806 Madrid, España

Tel. : +34 912 158 444 - Fax : +34 911 341 844

E-mail : iberica@haulotte.com



no humorístico. Asimismo ha anunciado el crecimiento que ha experimentado el sector al finalizar el año 2017, lo que se traduce en un volumen de producción de 113 millones de euros, un incremento del 5,5% en lo que a edificación se refiere.

Para finalizar su intervención, Lazcano se ha referido al Plan Extraordinario de Inversión en Carreteras (PIC) anunciando que representará una inversión de 5.000 millones, algo en lo que ha profundizado el secretario general de infraestructuras en la recta final del acto. Manuel Niño ha asegurado que el principal objetivo es "crear mejores carreteras reduciendo los costes que se han ido incrementando por los recortes de la crisis económica", pero se ha centrado especialmente en la presentación del Plan Extraordinario de Inversión en Carreteras. El proyecto tiene un doble objetivo: por un lado, se trata de un complejo pro-

grama de inversiones en carretera planteado por el gobierno para dar respuesta a las necesidades de nuestras vías y al "famoso Plan

"2017 comenzó lleno de inquietudes, pero ha terminado mejor de lo que pensábamos"

Juncker"; por otro lado, se pretende dinamizar la actuación de inversiones privadas porque, según el secretario general de infraestructuras, "están deseoso de atender proyectos maduros, rentables y con cierto valor añadido". Entre sus actuaciones, el Plan contempla la reparación de tramos, la resolución de los cuellos de botella incorporando terceros carriles, reformar las carreteras de pri-

mera generación (propias de los años 90) y garantizar la conservación de éstas infraestructuras. En un plano actual, el secretario general ha anunciado que desde 2015 hasta 2017 se han licitado 200 millones de euros en proyectos de rehabilitación. Es por ello que, en representación del Ministerio de Fomento, ha dejado claro la intención para este 2018: licitar 2.000 millones de euros. Actualmente hay dos proyectos en marcha. Se trata del proyecto del eje nortesur en Murcia y el de reparación de un tramo de 38 kilómetros de la A-7 entre Vilanova d'Alcolea y Jana en la Comunidad Valenciana. La convocatoria ha finalizado con las palabras de Manuel Niño asegurando, nuevamente, la importancia de la actuación conjunta de todos los organismos para reestablecer la buena marcha del sector.

Nueva generación de MINIEXCAVADORAS de 5T, las más resistentes del mercado



CONTROL TOTAL, gracias a su tecnología digital

EFICIENCIA, diseñadas para reducir los costes de funcionamiento

RENDIMIENTO, mayor fuerza de arranque del cazo y del balancín,
mayor altura de descarga y mayor capacidad de elevación

Síganos en:



JCB España



JCB Maquinaria
España





El sector mira al futuro con optimismo en el Foro del alquiler

Durante dos días, el Hotel Marriot Auditorium de Madrid se convirtió en el punto de encuentro del sector del alquiler de nuestro país. Dos días de ponencias y debates en los que se pusieron encima de la mesa algunos de los retos a los que se enfrenta un sector que ve el futuro con optimismo.

TEXTO: LUCAS MANUEL VARAS VILACHÁN

Los días 24 y 25 de enero Madrid acogió la primera edición del Foro del Alquiler, evento organizado por la Asociación Española de Alquiler de Maquinaria y Equipos, Aseamac. Se trata de la edición más ambiciosa del tradicional foro que la Asociación viene celebrando en los últimos años, con mayor espacio expositivo y un completo programa de ponencias y mesas de debate en los que se trataron diversos temas y problemáticas relacionados con el sector y en los que además, empresas e instituciones pudieron presentar casos prácticos, tendencias y novedades relacionadas con el mercado del alquiler.

El Hotel Madrid Marriot Auditorium de Madrid acogió esta primera edición del Foro del Alquiler, dando acogida a medio centenar de exposiciones, 300 asistentes registrados y una veintena de mesas o paneles de debate que se fueron sucediendo simultáneamente en las dos salas habilitadas al respecto y en los que participaron más de 70 ponentes y moderadores.

En la apertura institucional participaron Juan José Torres presidente de Aseamac, Juan Francisco Lazcano, presidente de la Confederación Nacional de la Construcción (CNC), Brunhilde Rygiert, presidenta de la Asociación Nacional de Distribuidores e Importadores de Maquinaria de Obras Públicas, Minería y Construcción (Andicop), Jordi Perramon, presidente de la Asociación Española de Fabricantes de Maquinaria de Construcción, Obras Públicas y Minería (Anmopyc) y Stoian Markov, presidente del comité organizador de la Feria Smopyc.

EUROPA, AL ALZA

Uno de los principales temas que se trataron durante las dos jornadas del foro fueron las tendencias europeas en el mercado del alquiler, con la participación de responsables de asociaciones y de empresas que operan en diversos países del viejo continente. Así, Martin Seban de IGS Markit, Michel Petitjean, secretario general de la



Jordi Perramón (Anmopyc), Stoian Markov (Smopyc), Brunhilde Rygiert (Andicop), Juan F. Lazcano (CNC) y Juan José Torres (Aseamac).

Asociación Europea del Alquiler (ERA) y José Manuel Rubias, director general de Loxam en España, ofrecieron unas pinceladas del estado del sector en Europa, con el optimismo como nota común entre los ponentes. Así, Martin Seban destacaba los datos positivos de producción industrial y de consumo: "A pesar de que no se han alcanzado las cifras esperadas, hay mucha confianza, y eso es lo más importante en los negocios".

Como explicó en su presentación, el sector de la construcción creció un 4,8% en 2017, y la previsión es que hasta el 2019 haga lo propio, con una tasa de crecimiento del 3,6%. Según explicaba Seban, la buena marcha del sector residencial continuará, mientras que el sector no residencial crecerá aunque con algo más de cautela por parte de los inversores. Por su parte, el mercado de las infraestructuras debería ir recuperándose a medida que los países mejoren su salud fiscal. En cuanto al mercado del alquiler aún no ha alcanzado la madurez en algunos países europeos, y la recuperación de los precios y los plazos de pago continúan siendo las principales preocupaciones a las que se enfrenta el sector. Además, la penetración del equipamiento de alquiler sobre el PIB es dispar en función de los mercados; en Suecia o Reino Unido por encima del 3%, con un ratio mucho menor en países como Alemania (1,4%), España 1,2% o Italia (0,9%). Como tendencias, se observan avances en construcción 4.0 y metodología BIM, que según Martin Seban, tendrán un fuerte impacto en el futuro de la industria de la construcción y del alquiler. Asimismo, la seguridad es un argumento de venta cada vez más importante.

Por su parte, Michel Petitjean repasó la marcha del mercado en Europa y en algunos de sus principales países. "El mercado ha mejorado en los últimos dos años", señaló. "Hemos dejado atrás la crisis del euro, aunque nos ha llevado unos cinco años recuperarnos". Francia, desde la mejora del consumo, y Alemania, desde la producción, ofrecen los escenarios más optimistas. En el caso alemán, en los últimos 20 años ha duplicado la penetración del mercado del alquiler, alcanzando la media europea.

En cuanto a España, el responsable de ERA recordó que si bien la construcción tocó fondo en 2014 (y el alquiler hizo lo propio un año más tarde), se está invirtiendo el ciclo. A pesar de que, como señalaba Petitjean, en 2007 el volumen de los alquiladores en nuestro país era el doble "la recuperación es un hecho; otra cosa es el ritmo al que esta se produzca".

En esta línea, José Manuel Rubias destacó el atractivo que ofrece el mercado Español. "Se trata del segundo mayor

país en superficie, con 50 millones de habitantes que acaba de salir de una crisis muy dura y que ofrece una gran oportunidad para todos", destacaba el responsable de Loxam.

Preguntado por la tendencia a la concentración o a la especialización por parte de los alquiladores, Rubias señaló que "cabe el crecimiento tanto a través de fusiones como de especialización. Caben ambos escenarios, no creo que se trate de una disyuntiva".

También en clave europea se celebró la mesa sobre "Tendencias del alquiler en Europa", con la participación de Daniela Niederstätter, de la empresa italiana Niederstätter, François-Xavier Quenin, de la francesa Kiloutou, y Ann Harrison de Hire Association Europe (HAE). En su intervención, Daniela Niederstätter explicó algunos casos prácticos de proyectos en los que trabaja su empresa, una compañía familiar afincada en el norte de Italia. "Nuestros empleados son los mayores activos que tenemos. No solo queremos que trabajen bien, sino que sean expertos en su campo". Los alquiladores vuelven a invertir en el mercado italiano, apunta Daniela. "Pero ahora se concentran en las soluciones, quieren atraer expertos".

Por su parte, François-Xavier Quenin habló sobre el mercado francés, que se ha enfrentado "a unos cinco últimos años difíciles, con una demanda plana y los parques de alquiladores con un parque excedentario". Esta sobredimensión ha provocado que los clientes hayan presionado para obtener unos servicios mejores a precios más ajustados. Sin embargo, el responsable de Kiloutou destacaba que la tendencia actual del mercado francés es hacia una mayor "madurez", con grandes empresas haciendo importantes adquisiciones (Loxam es otro ejemplo). "Esto nos permite mostrar una mayor fortaleza y consoli-



Martin Seban (IHS), José Manuel Rubias (Loxam) y Michel Petitjean (ERA).



darnos frente al cliente. La profesionalización nos permite ser más atractivos para el cliente, ofreciendo algo más que la mera máquina”, afirmaba Quenin.

En cuanto a la aplicación de avances tecnológicos en el mercado del alquiler, los tres ponentes se mostraron partidarios de su incorporación al portfolio de servicios de las empresas. “Como alquiladores, tenemos que seguir el pulso de los tiempos. Sin ir más lejos, recientemente hemos adquirido drones para varios usos. Esto también resulta eficaz desde el punto de vista de los costes, estos servicios son un plus”. En la misma línea, Ann Harrison señalaba que “incorporamos la tecnología en nuestros cursos de formación. Esto tiene que llegar al cliente, además de ser un imán para atraer a los jóvenes al sector”. Tecnología que tiene también aplicaciones prácticas desde el punto de vista organizativo, como señalaba Daniela Nederstätter, cuya compañía cuenta con una integración telemática completa para la gestión de su flota.

EL RETO DE CAPTAR Y RETENER BUENOS PROFESIONALES

La primera jornada de ponencias finalizó con una conferencia de Luis Ángel Salas, CEO de Loxam-Hune, sobre la atracción y formación de nuevos profesionales. En su intervención, Salas comenzó destacando la influencia del estilo de dirección a la hora de atraer y retener a estos profesionales, estilo que es el que acabará determinando la eficacia de los planes.

“La rotación de personas no es mala ni buena, pero siempre son costes”, señalaba. Tiene algunas ventajas, como su importancia para renovar al personal, siempre que se mueva en rangos normales en torno al 4-6%: “Por encima del 10% hay que empezar a preocuparse”.

En cualquier caso, el responsable de Hune señalaba la importancia de analizar las causas de la marcha de profesionales de la empresa. Así, como principal causa de rotación voluntaria aparece la mala supervisión o relación con el jefe directo, figura que Salas señala como clave a la hora de formar y retener personal en la empresa: “Si no tenemos mandos intermedios bien formados da igual los planes que tengamos”. En las causas de rotación voluntaria también aparecen como factores importantes la falta de desarrollo profesional, el salario o el clima laboral.

Para prevenir la excesiva rotación de personal la planificación de los procesos de selección resulta fundamental, con una clara definición de perfiles para los puestos de trabajo, escalas salariales y planes de incentivos para el empleado. “Es mejor perder a un candidato en un proceso de selección a que alguien se marche a los cuatro meses de ser contratado”, apostillaba. Asimismo, las evaluaciones ascendentes y descendentes en todos los niveles de la organización resultan fundamentales para el correcto cumplimiento de estos planes de carrera y el desarrollo de las competencias profesionales de los empleados (“todo lo que no se evalúa se devalúa”).

En base a todos estos conceptos, Luis Ángel Salas concluyó su conferencia afirmando que “el estilo de dirección, la comunicación a todos los niveles y el ambiente percibido determinan la retención del talento mucho más que cualquier plan”.

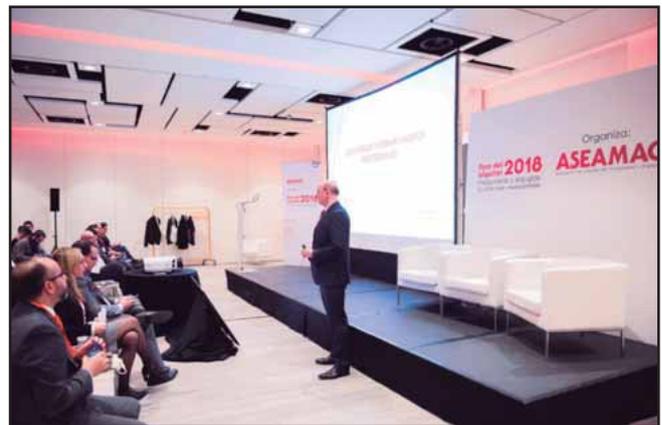
LA LEY DE CONTRATOS DEL SECTOR PÚBLICO, A DEBATDE

Uno de los paneles más destacados de la segunda jornada de ponencias tuvo lugar en la mesa sobre "visión global de la construcción y la maquinaria en España". En ella participaron Pedro Fernández, secretario general de la CNC, Valero Serentill, gerente regional de Ventas de Ritchie Bros. para la península ibérica y Sudamérica, Ricardo López, director general comercial en GAM, y Luis Fueyo, director de Fuego Editores.

En su ponencia inicial, Pedro Fernández analizó las novedades que incorpora la nueva Ley de Contratos del Sector Público, especialmente en lo que se refiere a las formas y plazos de pago de la administración pública a sus proveedores. Una ley que, según el responsable de la CNC, permitirá que "de aquí a dos años se vaya a pagar de manera distinta; la morosidad va a dejar de ser un problema". La nueva Ley de Contratos del Sector Público, cuya entrada en vigor se producirá el 9 de marzo, promete, según explicaba Fernández, reducir de manera significativa los plazos de pago. Para alcanzar este objetivo será clave la creación de un registro electrónico único que contempla la ley y que contendría la práctica totalidad de contratos públicos. Asimismo, la ley establece mecanismos para facilitar el acceso a pymes a contratos menores, así como otorgar mayor importancia a los aspectos sociales y medioambientales en las ofertas de contratación. En el caso de la maquinaria alquilada, por ejemplo, se va a requerir que la huella de carbono tenga un impacto mucho menor sobre el medio ambiente. En este sentido, la nueva ley ofrece "una oportunidad a los alquiladores de aportar valor a la oferta".



Daniel Niederstätter (Niederstätter), François-Xavier Quenin (Kiloutou) y Anna Harrison (HAE).



Conferencia de Luis Ángel Salas (Loxam-Hune).



DOFSI

LA EXPERIENCIA LA MEJOR CALIDAD



Cuchara zanjas



Enganche rápido



Cuchara 4 x 1



Cucharón estándar



Cuchara talud



Cuchara limpieza



Bivalda



Pulpo



Pinza troncos



Pinza troncos suspendida

Pol. Ind. Camí dels Frares - C. J-E parc. 40 - 25190 LLEIDA (España)
Tel. (34) 973 201 291 - Fax (34) 973 202 812 - sldofi@dofi.es - www.dofi.es

En cuanto a la situación del mercado de la construcción, Pedro Fernández señaló que “el sector está cambiando”, si bien lamentó que la inversión pública se encuentra en el ratio más bajo en 22 años, con un 1,9% del PIB. A pesar de los bajos niveles de inversión pública, varios datos indican que el sector ha iniciado su recuperación, gracias especialmente al sector residencial, que ha registrado un aumento en el número de viviendas terminadas del 40% el pasado año. Asimismo, el consumo de cemento aumentó un 15% en el periodo enero-mayo de 2017 frente al mismo periodo del año anterior. En global, el año cerró con un crecimiento en la producción del sector de la construcción del 3,99%, superior al crecimiento del PIB nacional (3,90%). “Aunque a algún ministerio no le guste, la construcción vuelve a ser motor de nuestra economía”, destacaba el secretario general de la CNC.

Para corroborar esta tendencia positiva del sector, Luis Fueyo avanzó los datos de venta de maquinaria del año 2017 que elabora Andicop, y que arrojan un crecimiento del 49%. No obstante, Fueyo recordó que en términos absolutos los datos continúan siendo bajos, ya que el sector sigue arrastrando la caída del 90% que padeció entre los años 2007 y 2013. Asimismo, si la maquinaria de producción se situaba en las 9.600 unidades hace una década, en 2017 apenas sobrepasa el millar.

Desde el punto de vista del alquilador, Ricardo López señaló que “estamos contentos pero tenemos grandes retos, principalmente el parque”. Asimismo, señaló que los alquiladores “debemos aprender que hay vida fuera de la construcción. Tenemos que hablar de servicio,

de valor añadido. Si hablamos solo de máquinas, la que no tenga un alquilador la va a tener otro”.

Filosofía compartida por Valero Serentill, de Ritchie Bros., para quien “cambiar la mentalidad en las negociaciones con el cliente virando del precio al servicio es clave. Nos falta saber perder una negociación para a de ahí cimentar un crecimiento futuro”.



Intervención de Pedro Fernández, de CNC.



VENTAJAS DEL ALQUILER DE MAQUINARIA Y EQUIPOS

Durante el transcurso del Foro del alquiler 2018 fue presentada la Guía de ventajas del alquiler de maquinaria y equipos, un documento elaborado por Aseamac con el objetivo de “proporcionar información general sobre el alquiler para empresas y a cualquier profesional que esté interesado en familiarizarse con el concepto de alquiler”.

La guía, presentada por Juan José Torres, se complementa con vídeos online gratuitos que explican las ventajas del alquiler no solo desde el punto de vista del ahorro de costes o de servicios, sino también en cuestiones como la sostenibilidad.

Este documento nace a partir de una guía similar elaborada a nivel europeo y publicada por la Asociación Europea del Alquiler, ERA, aunque con la diferencia de que su contenido no está solo orientado al sector de la construcción, sino también en industria, eventos y agricultura. La Guía de ventajas del alquiler de maquinaria y equipos puede solicitarse a través de la web de Aseamac (www.aseamac.org).



TB290-V CON BRAZO ARTICULADO

Huppenkothen GmbH | 28806 Alcalá de Henares | T +34 902 050 032
M +34 606 321 116 Hamid Aachab | M +34 682 623 072 Nacho Legaz

 **Huppenkothen**
Baumaschinen
www.huppenkothen.com

Foro del Alquiler



Wacker Neuson



AEM Spain



Robustrack



Pramac



JLG



JCB



Husqvarna



Himoinsa



Hidromek



Reymop



Inmesol



Haulotte



Ascendum



Reymop



Epiroc



Atlas Copco



Genie



Ritchie Bros.

SOCAGE

Tu marca de altura



Fabricamos plataformas,
vendemos servicio

- Venta de plataformas aéreas
- Reparación y mantenimiento
- Venta de recambios
- Unidades móviles
- Formación



info@socage.es

socage.es

Tel.: 961 66 54 35

Optimismo en el horizonte



El mercado de la construcción en España espera un crecimiento del 3,5% de media hasta el año 2020. Esta previsión, elaborada por Euroconstruct, se fundamenta principalmente en el buen comportamiento del sector residencial, que espera se mantenga en el futuro a corto plazo.

En esta línea, el mercado del alquiler de maquinaria y equipos prevé datos positivos para los próximos años. La Asociación Europea del Alquiler (ERA) estima en su último Informe de la industria del alquiler un crecimiento para España país del 5,7% para 2017 y un 6,1% para 2018.

Estos datos, recogidos en el Estudio sobre alquiler de maquinaria y equipos 2017 que elabora la Asociación Española de Alquiler de Maquinaria y Equipos (Aseamac), señalan que 15 países europeos aumentaron el pasado año su inversión en equipos de alquiler por encima del 2,8% en comparación con 2014. Las inversiones son heterogéneas, siendo España el país con mayor crecimiento, con un 8%.

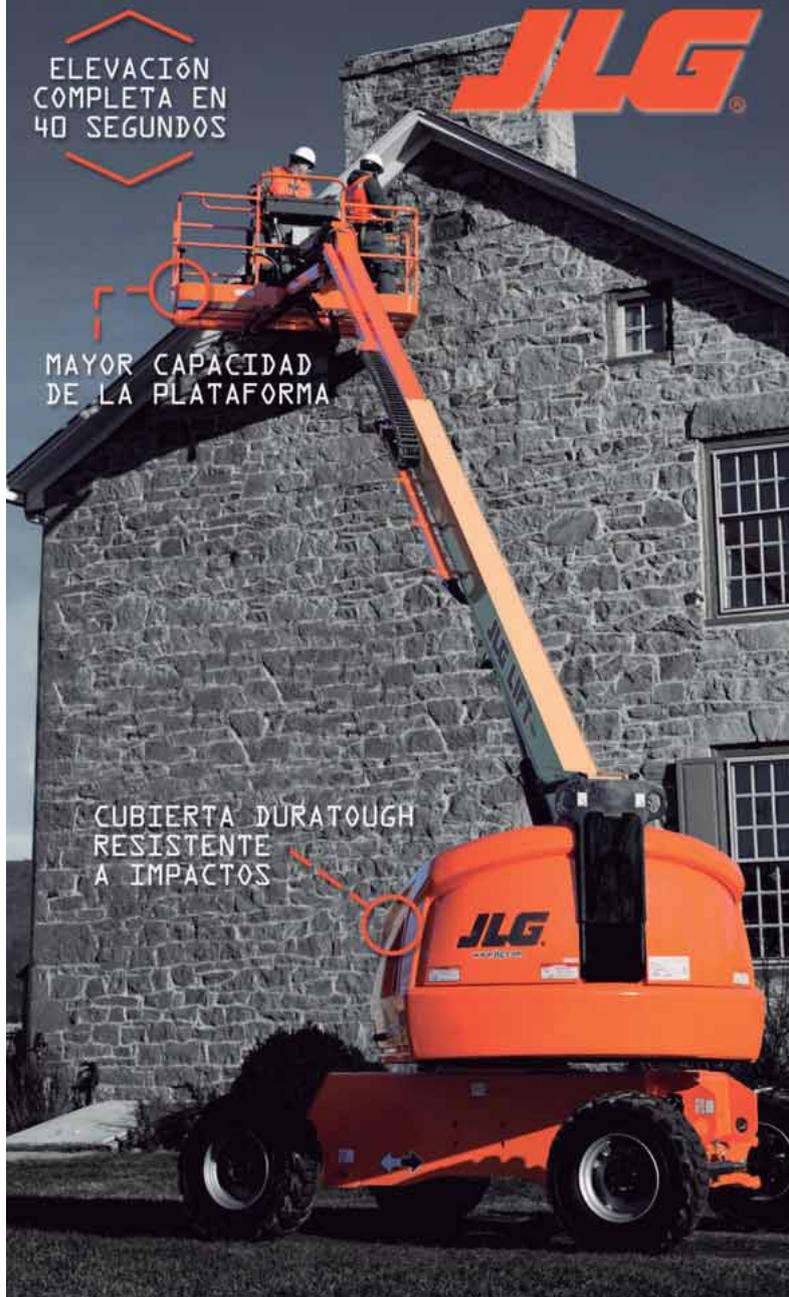
Este crecimiento se apoya en las buenas previsiones para la economía europea y el sector de la construcción, fuertemente sostenidos por la dinámica del mercado de la vivienda.

En el caso español continuamos con un mercado con una clara división regional, noroeste y suroeste, y fuertemente fragmentado, con más del 70% de la facturación generada por empresas con menos de 50 empleados. Asimismo, solo el 14% de las empresas tienen plantillas con más de 50 empleados.

El valor de la flota el pasado año era de 2.730 millones de euros, con un crecimiento del 15,7% desde 2013 (2.360 millones de euros, ver gráfico 1). Asimismo, la inversión en equipos de alquiler ha crecido un 32,1% en el mismo periodo, alcanzando los 185 millones de euros en 2016.

Según este Estudio sobre alquiler de maquinaria y equipos 2017, la facturación de las empresas del sector ha experimentado un ligero crecimiento desde 2014, hecho que se consolidará este año con

más empresas aumentado su facturación respecto a los años previos. Así, el 71% de las empresas encuestadas prevén crecimientos en su facturación para este año frente al 58% que afirman haber crecido por encima de este 5% (ver gráfico 2). En la misma línea, el 9% de las empresas vieron su facturación reducida por encima del 5%, mientras que las previsiones para este año es que un 2% hará lo propio con una caída de entre el 5% y el 20%. En este sentido, la evolución es claramente positiva desde 2013, cuando el 35% de las empresas sufrieron caídas superiores al 5% (un 14% cayeron más del 20%).



RENDIMIENTO INIGUALABLE

PLATAFORMAS ELEVADORAS MEDIANAS DE JLG MAYOR CAPACIDAD Y VELOCIDAD DE ELEVACIÓN

Incremento de la productividad con las nuevas plataformas elevadoras 400S y 460SJ. Una velocidad de elevación más rápida significa que usted pasará más tiempo trabajando y menos tiempo en el posicionamiento. Una mayor capacidad de la plataforma junto con una mejor área de trabajo maximizan la eficiencia. Obtenga protección contra impactos y una imagen más moderna con las nuevas cubiertas DuraTough, que también permiten un mejor mantenimiento.

Obtenga más información en:
www.jlg.com/en-gb/destination/boom-lifts



Plataformas Elevadoras Maqel
C/ Trapadella 2
Pol. Ind. Santa Rita (Castellbisbal Sur)
08755 Castellbisbal | Barcelona | Spain

Plataforma articulada híbrida Genie Z-60/37: Producto de Alquiler del Año

La plataforma articulada híbrida Genie Z-60/37 FE de 20 m, fue galardonada en la última edición de los premios ERA como Producto de Alquiler del Año

La Genie Z-60/37 FE boom es la primera y única unidad híbrida de alto rendimiento del mercado que combina la potencia y el rendimiento de las máquinas diésel 4x4 con la eficiencia limpia y silenciosa de las unidades eléctricas.

La plataforma Genie Z-60/37 FE cuenta con dos modos de operación que se pueden intercambiar simplemente pulsando un botón. En el modo totalmente eléctrico, proporciona capacidad operativa para un turno completo con una única carga de la batería. En «modo híbrido» ofrece un tiempo de funcionamiento de más de una semana con un único depósito de diésel, así como un rendimiento extremadamente eficiente en condiciones de terreno difíciles. En el modo híbrido, la máquina utiliza su generador con motor Fase IIIB/Tier 4F, respetuoso con el medio ambiente, para mantener el estado de carga de las baterías. Como máquina verdaderamente híbrida, al frenar o descender por pendientes, la plataforma Genie Z-60/37 FE utiliza el frenado regenerativo para recuperar energía, que es utilizada para recargar sus baterías.

Con sus dos modos de funcionamiento, la plataforma Z-60/37 FE ofrece a las empresas de alquiler una solución «dos en uno»

versátil, sostenible y potente, que es adecuada tanto para aplicaciones en el interior como el exterior, incluso cuando no se dispone de una fuente de energía eléctrica in-situ. Además, ofrece la ventaja de ahorrar de 15 a 30 euros de combustible a la semana (en modo híbrido) y un funcionamiento de más de ocho horas tras una carga completa de las baterías por la noche.

Estas son sus especificaciones principales:

- Altura de trabajo: 20,16 m
- Altura de la plataforma: 18,16 m
- Rotación de la plataforma: 160°
- Alcance horizontal: 11,15 m
- Altura de la articulación del brazo: 7,39 m
- Pendiente superable: 45%
- Radio de giro interior: 2,51 m
- Peso de la máquina: 7756 kg
- Capacidad de carga: 227 kg
- Voladizo posterior: brazo sec. extendido: 0,58 m; brazo sec. retraído: 0,81 m

DEUTZ SERVICE CENTER

Life Time Support



OUR PROMISE YOUR FLEXIBILITY

**DEUTZ -primer fabricante a nivel mundial
en conseguir la certificación
de emisiones EU Stage V**

www.deutz.es

DEUTZ SERVICE CENTER MADRID
Picos de Europa 4B / 28830 San Fernando de Henares
Tel: 912 308 662 / Fax: 916 088 996
servicecentermadrid@deutz.com
www.deutz.es



DEUTZ SERVICE CENTER BARCELONA
Avd. Catalunya, 2 / 08185 Lliça de Vall (BARCELONA)
Tel: 93 843 92 81 / Fax: 93 843 60 92
service.center.barcelona@deutz.com
www.deutz.es

The engine company.



Novedades Haulotte

para hacer frente a los nuevos desafíos



La inminente celebración de la feria Intermat es un buen motivo para la presentación de nuevos productos, más en el caso de empresas que, como la francesa Haulotte, participan en casa. Así, la gama de plataformas de la firma verá la incorporación de nuevos productos en la práctica totalidad de sus familias.

La nueva HT23 RTJ Pro es la nueva apuesta de Haulotte para su gama de plataformas telescópicas todoterreno. Ideal para múltiples aplicaciones, este modelo incorpora ahora el nuevo sistema Activ'Lighting para simplificar su carga y descarga del camión. También está equipada con el nuevo sistema Stop Emisiones, que automáticamente para y reinicia el motor, lo que disminuye su uso hasta en un 20%, lo que se traduce en un menor consumo y el consiguiente ahorro de costes. Este modelo se incorporará al mercado el próximo mes de septiembre.



En plataformas articuladas todoterreno se suman al portfolio de la compañía las nuevas HA16 RTJ Pro (disponible a partir de junio) y HA26 RTJ Pro, ambas equipadas con innovaciones como Activ'Lighting o el sistema Stop Emisiones. Se trata de equipos fiables, robustos y de fácil manejo, con los que el cliente podrá familiarizarse en poco tiempo. El modelo HA26 RTJ Pro permite trabajar a una altura de hasta 26,4 m y logra un alcance horizontal de 17,5 m. Además, ofrece forma opcional una capacidad de carga dual de 250 kg / 350 kg, lo que hace de este un modelo fácilmente adaptable a todo tipo de trabajos: construcción, mantenimiento, industrial, demolición, jardinería y paisajismo.

En plataformas verticales son dos las nuevas incorporaciones: la

plataforma de ruedas STar 8 S y el modelo de orugas Star 6 Crawler. Esta gama Star se enriquece así con la incorporación de un modelo de orugas que permite alcanzar una altura de hasta 6 metros, ampliando su rango de aplicaciones: industrial, mantenimiento de edificios, etc. Su diseño permite alcanzar una elevada precisión en la conducción y manejo y su radio de giro cero le permiten adaptarse a espacios de trabajo reducidos. Otra serie de mejoras, como la plataforma extensible de 40 cm, su horquilla para el transporte, su mástil sin cables o el fácil acceso a todos los componentes están orientados a facilitar su mantenimiento y aumentar la durabilidad del equipo. En septiembre comenzará la comercialización de este modelo.





Nueva gama de aspiradores para polvo y lodo Husqvarna: Soluciones para una mejor manera de trabajar

Manejar el polvo y el lodo de hormigón de una manera segura, eficiente y sin complicaciones significa cuidar de los trabajadores, su negocio y el entorno. Husqvarna Construction Products se enorgullece de lanzar una nueva gama de equipos para una gestión eficiente de polvo y lodo.

Husqvarna siempre se ha comprometido en desarrollar productos que satisfagan las necesidades de sus clientes y a la vez sean eficientes, ergonómicos y fáciles de usar. Es por ello que Husqvarna ha adquirido recientemente Pullman Ermator, un fabricante líder mundial de sistemas de gestión de polvo y lodo para la industria de la construcción. Al integrar las tecnologías para la gestión de lodo y polvo en los sistemas de corte,

perforación y pulido de Husqvarna, ofrecemos soluciones aún más eficientes y completas.

10 nuevos productos se han incorporado a nuestro catálogo, en los que se incluyen equipos trifásicos, extractores de polvo HEPA, prefiltros para los trabajos más extremos, aspiradores para agua y lodo, monofásicos HEPA, colectores de polvo HEPA y purificadores portátiles HEPA.

JCB, protagonista en el mercado de plataformas

Tras el anuncio el pasado año de JCB de convertirse en un actor importante en el mercado de las plataformas elevadoras, valorado mundialmente en 8.000 millones de dólares, la firma británica presenta actualmente una completa gama de productos para todo tipo de necesidad.

JCB desarrolló esta apasionante iniciativa con el objetivo de conquistar una parte de un mercado en el que se venden 130.000 unidades al año, generando unos ingresos anuales de 8.000 millones de dólares. Las plataformas elevadoras se ven habitualmente en todos los lugares donde se necesita un acceso temporal para que los operarios trabajen en altura, especialmente en obras de construcción, mantenimiento y rehabilitación.

Los nuevos productos de JCB Access, han sido diseñados para satisfacer las necesidades de las empresas de alquiler y contratistas de todo el mundo, y se comercializarán inicialmente en el Reino Unido, Francia, Alemania y América del Norte.

La gama de JCB Access cuenta con la certificación de TUV, que garantiza el máximo nivel de calidad del producto. También cumplirá la legislación más reciente de ANSI y CSA.

La red de concesionarios de JCB ha estado realizando sesiones de formación en ventas y asistencia técnica para poder prestar un servicio a nivel mundial para la gamas de plataformas elevadoras. El sistema telemático LiveLink de JCB se incorporará de serie en todas las plataformas y estará disponible como opción en las tijeras.

La gama de plataformas de JCB estará compuesta por: nueve tijeras eléctricas y tres diésel desde 15' (4,6 m) hasta 45' (13,8 m), cinco plataformas articuladas (cuatro diésel y una eléctrica) desde 49' (14,9 m) hasta 81' (24,6 m) y 10 plumas telescópicas diésel desde 67' (20,6 m) hasta 136' (41,6 m)

Las tijeras pesan entre 1.330 kg y 3.366 kg. Los dos modelos más pequeños (S1530e y S1930e), estarán equipados con plataformas que miden 1,64 m de largo por 0,76 m de ancho, mientras que los modelos más grandes utilizan una plataforma de 2,5 m de largo, aparte del modelo más grande, el S4550E, que tiene una zona de trabajo de 2,64 m de largo. Las máquinas tienen una capacidad nominal de la cesta de 227 kg hasta un máximo de 550 kg.

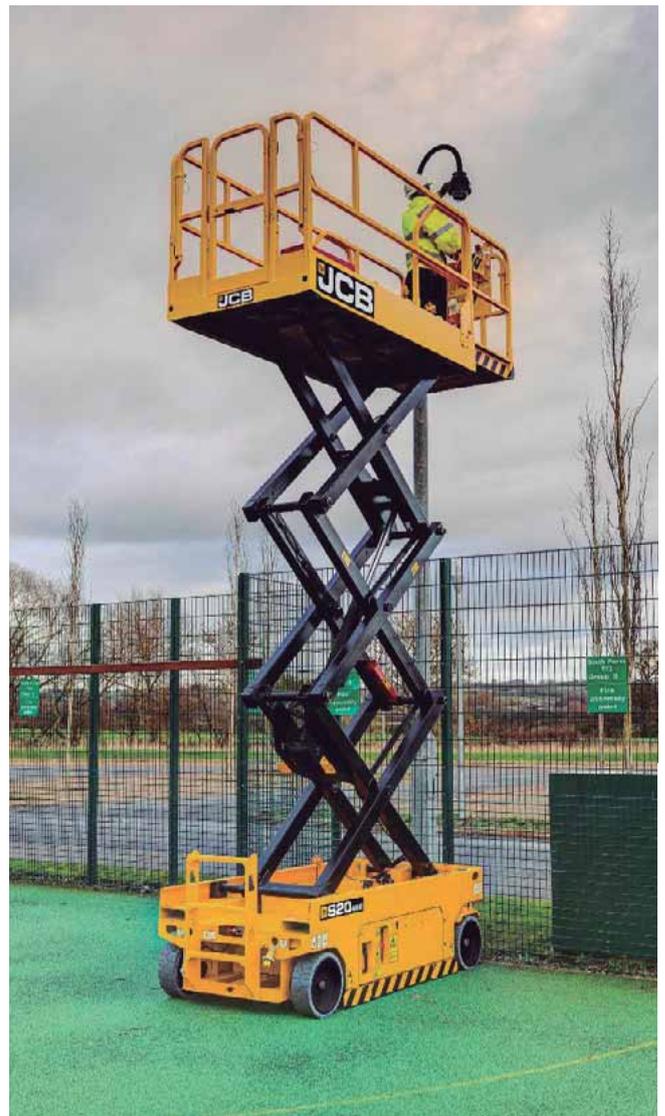
Las tijeras eléctricas se alimentan mediante cuatro baterías de 6 V o 12 V, con accionamiento hidráulico. Se presentarán tres modelos diésel en un momento posterior de 2017.

JCB presentó en 2017, con alturas de plataforma desde 49' (14,9 m) hasta 81' (24,6 m). Los cuatro modelos se ofrecerán con tracción a las cuatro ruedas y dirección a dos ruedas, con una capacidad de inclinación del 40 % y una velocidad máxima con carga de 7 km/h. A estos se unirá en el tercer trimestre el AJ45E, un modelo de pluma ar-

ticulada eléctrica con plataforma de 45' (13,7 m) de altura. El modelo eléctrico tiene tracción y dirección a dos ruedas, con una capacidad de inclinación máxima del 30 %.

La plataforma articulada diésel AJ50D viene equipada con un motor Perkins, mientras que los otros tres modelos articulados y todos los modelos telescópicos utilizan el motor JCB by Kohler, que ya se ha probado en muchas máquinas compactas de JCB. Todos estos motores cumplen las normas de emisiones Tier 4 Final, por lo que están homologados para los mercados norteamericanos y europeos. Las capacidades de carga varían entre 227 y 250 kg, suficiente para dos ocupantes y sus herramientas.

Asimismo, las plataformas telescópicas diésel ofrecen alturas de plataforma de 67' (20,6 m) a 135' (45,6 m). Los modelos de las tres gamas de producto compartirán un gran número de pieza y componentes.



GSR mejora su productividad con **la nueva B240PX**

Aunque mantiene el mismo nivel de rigidez y robustez del tradicional rango PX, este nuevo modelo aumenta la potencia ofreciendo una rotación sin restricciones con un máximo de 250 kg en la canasta.

Su avanzada tecnología, su simplicidad de uso, sus patas verticales rectas dentro del ancho del vehículo y un alcance horizontal de hasta 12.30 metros, convierten a la máquina en una confirmación de los altos estándares de calidad e innovación de los productos GSR.

Características de la nueva B240PX

1. Balanceo controlado de las articulaciones, convirtiendo las operaciones en actividades más fáciles y seguras.
2. Rotación sin restricciones con 250 kg en la cesta hasta la altura máxima.
3. Fácil y rápida configuración en operaciones con patas verticales
4. Alcance máximo de 12.30 m de ida y vuelta
5. Controles intuitivos y fáciles de usar
6. Dispositivos simples y precisos, que coinciden con los estándares más altos y más recientes
7. Plumas ligeras con una estructura robusta y rígida
8. Conducción sencilla, tan fácil como un turismo
9. Ideal para alquiler sin conductor

Modelo: B240PX

Altura de trabajo: 23,6 metros

Alcance máximo: 12,3 metros

Capacidad de la cesta: 80/250 kg

Rotación de la torreta: 450 grados

Rotación de la cesta: 70+70

GVW mínimo (dependiendo del vehículo):

3,5 toneladas



vamasa - mateco

Alquiler y Venta
de Carretillas y Plataformas
Elevadoras

902 119 682

www.vamasa.com · vamasa@vamasa.com





Manitou mejora su popular 100 VJR en su nueva versión

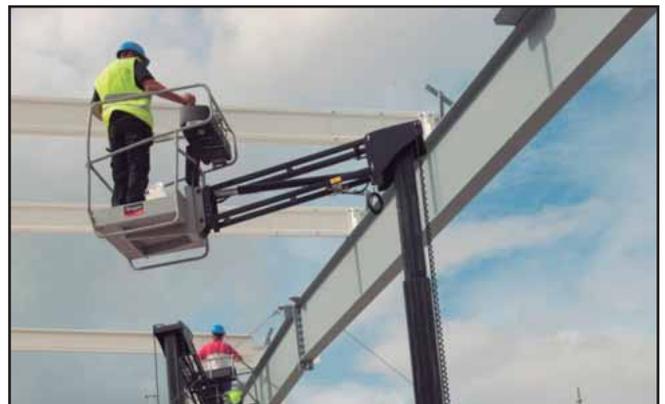
Manitou ha presentado una serie mejoras para uno de sus equipos de elevación más, la plataforma 100 VJR-2. Se trata de la hermana mayor de la familia de plataformas verticales de la firma francesa, con una capacidad de 200 kg y una altura de trabajo de hasta 10 m. En su nueva versión, que será mostrada en la próxima edición de la feria Intermat, se presenta como un equipo compacto y fácilmente transportable. Asimismo, la plataforma 100 VJR-2 ofrece mejoras de los ciclos de elevación gracias a su nueva bomba de elevación. Además, la fuente de energía ha sido reubicada para un acceso más cómodo y los nuevos puntos de anclaje en la parte superior del mástil para un mejor amarre.

Gracias a sus dimensiones y a su facilidad de transporte, la plataforma 100 VJR de Manitou es una magnífica elección para operaciones de manutención tanto en interior como en exterior sobre superficies estabilizadas. Los pasos de puertas y el acceso a zonas estrechas serán más sencillos gracias a sus dimensiones compactas.

El brazo pendular que permite una rotación de más o menos 70° y la torreta que puede girar 355° la convierten en una de las favoritas del mercado. Los operarios apreciarán su confort, suavidad y alcance superior a 3 metros. Su tecnología de mástil con tubos telescópicos garantiza un nivel bajo de mantenimiento.

Gracias al tubo telescópico, las plataformas verticales pueden alcanzar la altura deseada con un volumen mínimo. Se trata de una estructura sencilla y resistente que garantiza una gran durabilidad de su plataforma y la mayor estabilidad. El concepto de tubo telescópico en una plataforma vertical le aporta confort, estabilidad y un mantenimiento mínimo. Esta estructura, junto con sus dimensiones y radio de giro optimizado permite operar en dimensiones reducidas. A pesar de su diseño compacto, las plataformas verticales de Manitou ofrecen una gran zona de trabajo y uno de los mejores alcances del mercado gracias a su brazo pendular y a su torreta rotativa.

Los puestos de control han sido diseñados para facilitar el manejo; los mandos ofrecen una gran precisión y suavidad.



Magni, proveedor global de soluciones de elevación

Tal como se anunció en 2016, Magni comenzó su colaboración con Zhejiang Dingli Machinery por la cual la firma italiana distribuye tijeras AWP en el mercado europeo y proyecta, para la compañía china, una gama de plataforma telescópica y articulada de 18 a 28 m.

Nuestra gama eléctrica e hidrostática está hecha de modelos de 6 a 16, mientras que la gama de terrenos diesel es de 12 a 22 m.

Todos estos modelos están hechos con los mejores componentes europeos que reflejan el estándar de calidad Magni. Como se dijo antes, Magni tiene la tarea de distribuir y cuidar las máquinas en el mercado concentrando repuestos y posventa.

Asimismo, durante 2017, Magni, firmó un gran contrato de suministro con una empresa holandesa de alquiler de 1.500 máquinas cada año, durante 3 años con gran aceptación en el mercado, lo que hace que la compañía sea optimista y espere un aumento de cara a este 2018.

Este producto hace de Magni Telescopic Handlers un proveedor global para maquinarias de elevación.



Hinowa culmina su serie IIS

La familia Hinowa ha incorporado recientemente la plataforma elevadora sobre orugas que culmina la serie IIS, el modelo LightLift 26.14 IIS Performance. Como era de esperar, se han respetado las premisas de sencillez e innovación tecnológica sobre las que se estructura toda la serie, proporcionando al usuario un marco común de operatividad intuitivo y fiable. Entre sus características principales destaca, además de su gran altura, el sistema Performance de aproximación al recorrido de la fachada sin apenas maniobra. En este caso se trata de un brazo articulado con doble sección telescópica en el último tramo, coronado con un plumín de alcance que facilita la precisión del acceso. Proporciona 25,70 m. de altura máxima de trabajo y 13,6 m. de alcance horizontal con 230 Kg. de capacidad sin restricciones. Además, cuenta con un sistema de estabiliza-



ción sobre un área más compacta que permite colocar los cuatro estabilizadores de tres modos diferentes para adaptarse a las características del terreno en el punto de trabajo. Se encuentra equipada de serie con el nuevo motor Diesel Kubota D902 de 3 cilindros refrigerado por agua, que cumple con los estándares Tier4. Asimismo, el equipo es híbrido, también puede funcionar mediante el motor eléctrico incorporado, por lo que el uso interior o exterior no supone ninguna limitación.

En lo que respecta a la tecnología Auto2Speed, ésta selecciona automáticamente la máxima velocidad o par en función del terreno. También se ha optimizado la velocidad de los movimientos de trabajo, en la línea de máximo rendimiento que ya se había iniciado para los modelos Performance.

4045R, versatilidad en espacios reducidos con el sello JLG

El nuevo 4045 de JLG ofrece un diseño compacto para un movimiento fluido en áreas de trabajo limitadas y sus alrededores, con un ancho de máquina de 1 metro con 14 centímetros, el más estrecho de entre los productos de su tamaño. El ancho de la máquina es extremadamente importante cuando se utiliza en aplicaciones de almacenes y centros de distribución, donde hay que dirigir las máquinas a través de pasillos muy estrechos.



El diseño compacto de la 4045R permite el transporte en paralelo en la mayoría de los camiones y dentro de contenedores para reducir los costes de transporte y mejorar la eficiencia. El 4045R es el primer elevador de tijera eléctrica de JLG con cavidades para carretillas elevadoras, que permite cargar o descargar las unidades de manera muy sencilla. Además, la innovadora función de centrado automático del elevador utiliza un diseño de tijera de cinco niveles con menos puntos de unión frente a 6 modelos de la competencia.

La presencia de menos puntos de unión mejora la comodidad del operador al trabajar a la máxima altura de la máquina de 13,96 metros, lo que se traduce en una mayor confianza de los trabajadores y en un aumento de la productividad. El nuevo JLG 4045R es uno de los pocos elevadores de tijera de su categoría con clasificación para interiores y exteriores. Los operadores pueden conducir la máquina a la altura completa en interiores y altura limitada en exteriores para una mayor versatilidad.

El 4045R presenta **ventajas comunes** a otras unidades de la serie R de JLG, que incluyen:

- Un sistema de protección de baches sencillo y fiable, con un interruptor de límite y cable únicos, junto con un menor número de piezas móviles para reducir las necesidades de mantenimiento.

- Un acceso más sencillo a los componentes internos de la máquina para simplificar el mantenimiento.

- Asistencia técnica a través de la cartera completa de servicios posventa de JLG.

- Un cargador de baterías mejorado, que permite a los técnicos programar cambios para optimizar las curvas de carga para baterías AGM o húmedas convencionales simplemente a través de un puerto USB.

- Una plataforma totalmente de acero, bandejas para herramientas y materiales de acero y un panel de control en tierra empotrado para aumentar la durabilidad de la máquina a largo plazo.

Especificaciones clave:

- Anchura de la máquina : 1,14 m
- Capacidad de la plataforma : 350 kg (2 personas en interiores) / 250 kg (1 persona en exteriores)
- Altura de trabajo: 13,96 m
- Pendiente superable: 25%
- Ruedas (macizas, no dejan huella) 406 x 127
- Baterías 4x 12V 150A/hr

Características principales:

- Eficiencia potenciada con las baterías opcionales AGM
- Mejora la confianza, sencillo sistema de protección activo frente a baches
- Inmejorable acceso a componentes
- Todos los componentes son de acero, como la plataforma y las bandejas auxiliares





PARIS
23 - 28 ABRIL 2018

**SALON INTERNACIONAL
DE LA CONSTRUCCION
Y LAS INFRAESTRUCTURAS**

EL MAÑANA SE CONSTRUYE HOY

SU PASE GRATUITO

EN PARIS.INTERMATCONSTRUCTION.COM | CÓDIGO:
Solicite su pase a partir de noviembre 2017 | PROMOTPI

      #intermatparis

CONJUNTAMENTE EN EL SALÓN



Palfinger: también plataformas elevadoras

Palfinger se respalda en años de excelencia. Cada uno de los compradores sabe que cuando compra una Palfinger, la calidad está asegurada, pero pocos conocen su amplia oferta en plataformas elevadoras.



Las plataformas elevadoras Palfinger han sido un éxito en el resto de Europa durante más de medio siglo, y comienzan a abrirse paso en el mercado español, para de nuevo ofrecernos unos resultados excelentes.

Es difícil entrar en un mercado con un producto que en España ya está trabajado por otras marcas, y sin unos antecedentes previos relevantes. Pero ¿qué mejor garantía de calidad que la que pueden ofrecer los años de trayectoria y excelencia de Palfinger?

Estas plataformas elevadoras cuentan con la máxima calidad de producción, ya que los cilindros MBB se fabrican de acuerdo con los más altos estándares de calidad, creando una pieza con una enorme resistencia y fiabilidad. Proporcionan confianza en el uso diario, pues las válvulas de control de caudal garantizan la máxima seguridad en operaciones del día a día. Cuentan también con un control inteligente gracias a un indicador de estado de siete segmentos en la placa del circuito, un indicador led, conector con protección contra rotación y vibración y protección contra bajo voltaje. Además, todas las plataformas elevadoras MBB Palfinger cuentan con inclinación automática a nivel del suelo.



La protección medioambiental es una de las prioridades para las plataformas elevadoras Palfinger, por ello, el uso de productos amigables con el medio ambiente y reciclables forma parte natural del proceso productivo.

Existen también opciones de personalización, como sistema de parado de ruedas, botones de control con el pie, luces LED de aviso o suelo antideslizante. Es importante satisfacer las necesidades individuales de cada cliente.

Elegiendo plataformas elevadoras Palfinger, el usuario podrá beneficiarse de la larga historia de continuo desarrollo e increíble innovación de la empresa, dando como resultado productos de una enorme eficiencia. La prioridad sigue siendo reducir los costes de mantenimiento.

La promesa de excelencia de por vida se aplica a todos los productos de la marca y es un momento excelente para que puedan comprobarlo y seguir confiando en Palfinger Ibérica Maquinaria.



Todas las posibilidades con la serie telescópica de plataformas Socage

Socage, dentro de su amplia gama, ha lanzado una serie específica para los telescópicos sobre camión. Esta serie va desde 14,5 m hasta 20 m de altura de trabajo.

La serie T de Socage es la gama de plataformas telescópicas sobre camión desde 14,5 m hasta 20 m de altura de trabajo. Toda la gama se caracteriza por su fiabilidad, versatilidad y prestaciones. Los brazos fabricados en acero de alta resistencia tienen todos los componentes protegidos en el interior del brazo, incluido el cilindro de extensión, evitando daños ocasionados por golpes o elementos externos. Los mandos son hidráulicos proporcionales aportando mayor simplicidad de mantenimiento y universalidad en los repuestos, aspectos importantes para minimizar el tiempo de paro del equipo en caso de avería.

La estabilización del equipo es la maniobra más importante para la estabilidad de la plataforma y normalmente la más realizada durante una jornada de trabajo. Nuestras plataformas aéreas telescópicas evolucionan esta maniobra incorporando el novedoso sistema de estabilización ME + H, una gran revolución en versatilidad y prestaciones respecto a los actuales sistemas de estabilización existentes en el mercado de menos de 3.500Kg.

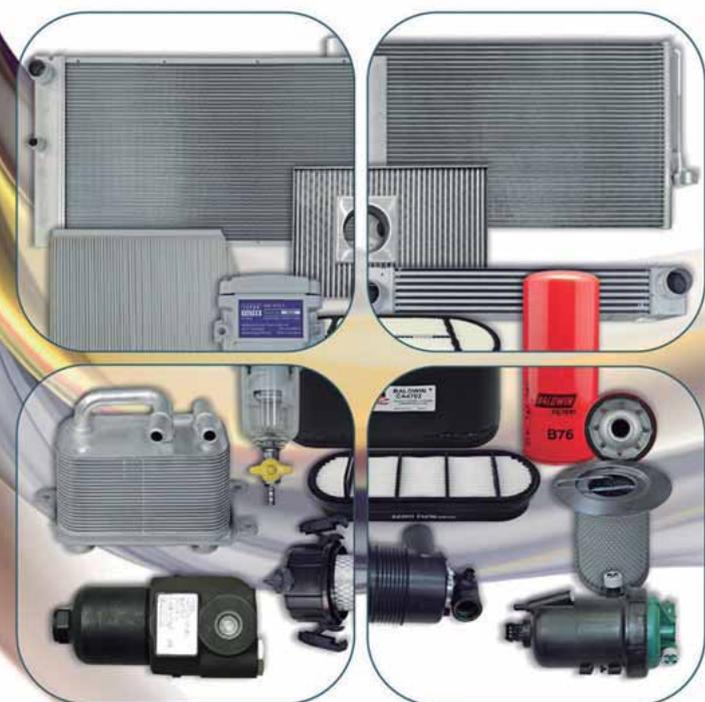
El sistema de estabilización Socage ME + H está formado por 4 robustos estabilizadores en H, no sobresalen del vehículo, más largos que los



habituales en el mercado y con los cilindros protegidos en su interior. Los estabilizadores delanteros son extensibles para permitir un mayor alcance de trabajo en los casos que se requiera. Entre otras importantes ventajas, destaca la mayor capacidad para superar incómodos desniveles en la maniobra de estabilización.

La estabilización Socage ME + H es la solución a importantes inconvenientes con los que diariamente se encuentran los usuarios de plataformas sobre camión, especialmente en zonas urbanas o carreteras.

Especialistas en filtración y térmico



imprefil



Distribuidor de:



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



CENTRAL:
IMPREFIL
Avda. Artesanos, 38 • 28760 Tres Cantos (MADRID)
Tel. 902 180 726 - 918 031 119 • Fax 918 034 756

Delegación Cataluña:
IBARFIL, S.L.
C/ Escultor Ordoñez, 164 • 08016 BARCELONA
Tel. 902 180 398 - 933 592 620 • Fax 933 594 265

Husqvarna presenta su nueva gama profesional para la recogida de lodo y polvo

LÍNEA-T DE HUSQVARNA | EXTRACTORES TRIFÁSICOS DE POLVO HEPA H13

La conjunción perfecta para los trabajos en seco más duros

La línea Husqvarna T ha sido desarrollada para proyectos a gran escala y que requieren un gran poder de extracción. Las máquinas se pueden usar con materiales difíciles de gestionar como el polvo extraído durante el pulido y demolición, así como en una amplia gama de aplicaciones. Los potentes motores suministran un gran caudal de aire muy eficaces para todo tipo de pulidoras y para sistemas locales o centrales de vacío en obras de construcción.



Modelos T 10000 y T 7500. Recomendados para PG 820 RC, PG 820, PG680 RC, PG 680, PG 530



partículas de sílice, estos filtros se montan de forma estándar. El sistema de bolsas de residuos Longopac garantiza un cambio sencillo y seguro de las bolsas.

LÍNEA-S DE HUSQVARNA | EXTRACTORES DE POLVO MONOFÁSICOS HEPA H13

Eficiencia ininterrumpida para todo tipo de trabajos en seco

La Línea S de Husqvarna comprende extractores profesionales diseñados para responder a las demandas más exigentes. Estas máquinas compactas y ligeras están equipadas con uno, dos o tres po-



Modelo S 13. Recomendado para Perforadoras, Cortadoras manuales



Modelo S 26. Recomendado para PG 280, PG 450, Perforadoras, Cortadoras manuales



Modelo S 36. Recomendado para PG 530, PG 450, PG 400, PG 280, CG 200

La limpieza "Jet Pulse" del filtro cónico principal garantiza que el polvo sea separado continuamente durante toda la jornada de trabajo. Las bolsas Longopac permiten vaciar la máquina rápidamente y con facilidad. Todas las máquinas han sido diseñadas para usar filtros HEPA H13, probados y certificados individualmente. Es el resultado de un filtrado superior y más seguro, incluso el polvo más fino.

LÍNEA-A DE HUSQVARNA | PURIFICADOR DE AIRE PORTÁTIL

El complemento ideal para su sistema de calidad de aire

La Línea A de Husqvarna incluye algunos de los purificadores portátiles más avanzados de mercado. Han sido probados y certificados para el uso como purificadores de aire y como Máquinas de Aire Negativo, de esta manera son el complemento ideal de su equipo de gestión de polvo y lodo. Le brindan seguridad adicional al en



El sistema de filtrado para grandes aplicaciones separa el polvo en tres etapas diferentes desde las partículas más grandes hasta las más pequeñas, brindando una alta capacidad de filtrado y larga vida de servicio. Los filtros HEPA H13 están certificados y probados individualmente y son imprescindibles para filtrar las peligrosas

tentes motores eléctricos monofásicos con refrigeración independiente, capaces de trabajar continuamente toda la jornada laboral. Son prácticos para todo tipo de trabajo de construcción, demolición y restauración, al igual que con herramientas eléctricas.



Modelos A 1000 y A 2000

torno laboral y aire conforme a la normativa vigente. Su diseño compacto permite transportar y mover las unidades con facilidad.

Debido a un seguro sistema de filtrado y a su diseño perfectamente adaptado para los filtros HEPA H13, estos purificadores de aire suministran aire ISO 5 Clase 100, aire de mayor calidad, sin importar si está trabajando con polvo de hormigón, de arena o de yeso.

LÍNEA-W DE HUSQVARNA | ASPIRADORES DE LODO DE ALTO RENDIMIENTO

Punto de referencia en el mercado de trabajos en húmedo

La Línea W de aspiradoras para lodo Husqvarna ha sido diseñada para los trabajos más exigentes que requieren aspiración de lodo. Mientras que la mayoría de



Modelo W 70P. Recomendado para: Cortadoras de muro e hilo, motores de perforación, cortadoras manuales y cortadoras de mesa.

las aspiradoras para trabajos húmedos o combinadas solamente pueden gestionar agua, la Línea W de Husqvarna trabaja con líquidos, lodo de hormigón, aceites y refrigerante. Su renovada calidad, durabilidad, eficacia y una larga vida útil sin problemas han convertido a la Línea W en un clásico moderno.

Combina componentes de alta calidad de acero inoxidable, un único sistema de

filtrado para gestionar un gran volumen de lodo y una bomba de gran capacidad.

La Línea W garantiza gran capacidad de evacuación de lodo durante todo el día. Ocasionalmente, la Línea W también puede usarse para la recogida de polvo en seco y puede ser equipada con un filtro opcional HEPA H13.

¿QUÉ ES UN EXTRACTOR DE POLVO CLASE H?

La normativa internacional para la prueba de extractores de polvo en húmedo y seco (IEC-60335-2-69, EN-60335-2-69), se clasifica en tres categorías – L para bajo, M para mediano y H para alto– donde la categoría H es la más rigurosa (no confundir con la “H” de HEPA H13). Los Husqvarna S 26, S 36 y T 7500 clasifican en la categoría H.

¿QUÉ ES UN FILTRO HEPA H13?

HEPA es el acrónimo de las palabras inglesas para denominar los filtros de partículas de alta eficacia (High Efficiency Particulate Air) La normativa HEPA (EN 1822-1) ha sido dividida en diferentes niveles (E10 a H14) dependiendo de la eficacia del filtrado. Husqvarna aplica el nivel H13, diseñado para filtrar hasta un 99,95% de las partículas entre 0,15 y 0,30 μm . Este tamaño de partículas es el más difícil de separar, las más grandes y las más pequeñas son más fáciles de separar en los filtros. Además, Husqvarna prueba cada filtro individualmente antes de la entrega para garantizar que el filtro realmente cumpla con todas las disposiciones de la norma HEPA H13.

LA GESTIÓN DE LAS PARTÍCULAS MÁS PEQUEÑAS DE POLVO ES EL MAYOR DESAFÍO

Las partículas de polvo suspendidas en el aire en las obras contienen una gran cantidad de sustancias diferentes. Algunas pueden ser peligrosas si son inhaladas como por ejemplo las fibras de asbesto, los cristales de sílice, el moho, el hollín, PCB y ciertos microbios.

El polvo producido al perforar, pulir hormigón, cortar ladrillos y otros materiales similares de la construcción contiene cristales de sílice que es peligroso cuando son inhaladas. Estas partículas pueden penetrar profundamente en los pulmones y causar daños personales graves.

Estas partículas microscópicas son tan pequeñas que pueden estar suspendidas en el aire durante horas, invisibles al ojo humano. Por eso es importante aplicar siempre métodos de trabajo que atrapen el polvo allí donde se genera, y así evitar que queden suspendidas. El uso de equipos profesionales de alta calidad junto a otros de protección personal suficientemente eficaces para atrapar las partículas más pequeñas de sílice es una de las mejores maneras de gestionar el polvo que se genera.



Husqvarna®

“Las partículas de sílice que se inhalan son tan pequeñas (0,1 – 5,0 μm) que es necesario un equipo con filtro HEPA H13.”

NORMATIVA Y REGULACIÓN NACIONALES

Dado que las partículas de polvo en el aire pueden llegar a ser una amenaza para la salud laboral, la mayoría de los países han establecido normas y regulaciones con umbrales de exposición permitida. Estas regulaciones varían de país. Para mayor información consulte con las autoridades.

Ejemplo: En los EE.UU. el umbral permitido de exposición (PEL por sus siglas en inglés) al sílice cristalino suspendido en el aire (RCS por sus siglas en inglés) es de 0.000025 g/m³ aire por 8 horas promedio de trabajo Time-Weighted Average (TWA). En la UE el umbral permitido de exposición al sílice cristalino suspendido en el aire es de 0.0001 g/m³ aire por 8 horas promedio de trabajo.

Las acciones formativas de Loxam-Hune aumentan un 14% en 2017

El Departamento de Formación Externa de Loxam-Hune es el referente nacional en la formación de los Operadores de Equipos de Trabajo. La compañía imparte formaciones especializadas en cada equipo para todas aquellas personas que quieran manejar estas máquinas.

Como bien indica la normativa actual, según el Real Decreto 1215/1997, la formación no sólo es considerada como una herramienta preventiva, sino como un derecho del trabajador y una obligación por parte del empresario.

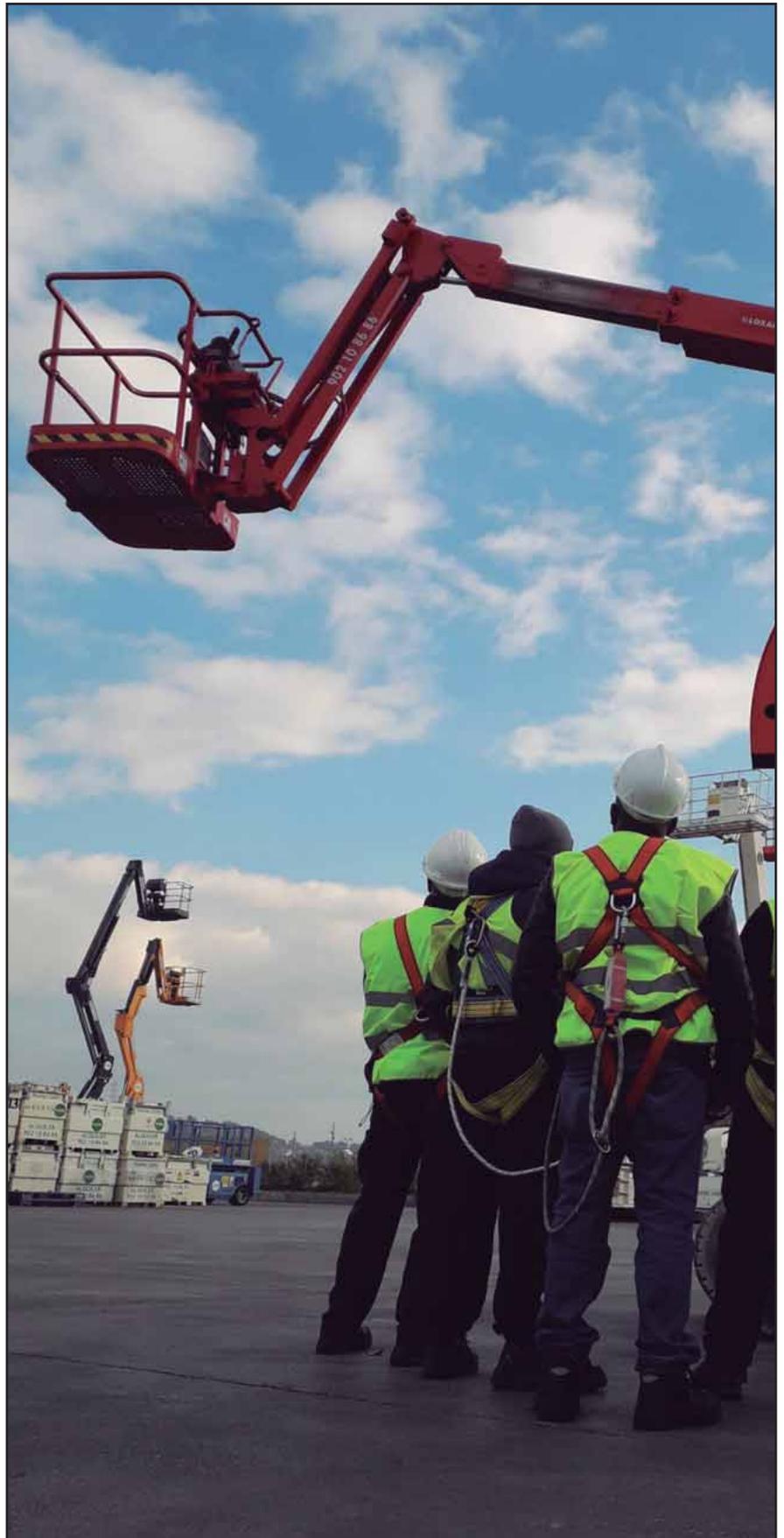
La evolución del departamento ha sido espectacular año tras año, y así lo demuestran los números del último ejercicio:

Se realizaron un total de 2.534 acciones formativas (un 14% más que en 2016), con 19.441 alumnos formados, 1.486 empresas formadas y 1.007 cursos notificados en Fundae.

Además, se han habilitado 3 delegaciones; en Barcelona, Madrid y Algeciras; para poder impartir más cursos durante este año y estar más próximos al cliente. Según la directora del Departamento de Formación, Inmaculada Fabregat: "No serán las únicas delegaciones habilitadas. En este 2018 vamos a realizar una inversión en acondicionar otras muchas delegaciones para todo tipo de cursos".

La oferta de cursos de Loxam-Hune es tan variada como actualizada, en los últimos años se han adaptado al mercado y han sabido ofrecer a los clientes esas formaciones que más se han demandado. Así, los cursos de Trabajos en Alturas han aumentado un 50% respecto al 2016 y los cursos de Espacios Confinados han aumentado un 43% versus al 2016.

Cabe destacar un hito importante que tuvo lugar en la semana 47 del pasado año, del 20 al 26 de noviembre del 2017 se consiguió el récord de cursos y alumnos formados en una semana, 90 cursos y 658 alumnos en 7 días.



TANTAS SOLUCIONES

COMO CLIENTES

EN TU EMPRESA.



EMPRESAS

yoigo

FIBRA | MÓVIL | FIJO

1496 • EMPRESAS.YOIGO.COM

Deutz nombra a su nuevo director financiero



Andreas Strecker, nuevo director financiero de Deutz AG

El doctor Andreas Strecker ha sido nombrado miembro del Consejo de Administración de Deutz AG desde el 1 de marzo de 2018 y asumirá la responsabilidad de las finanzas, compras, recursos humanos y servicios de información a partir del 1 de abril de 2018. Sucederá a Margarete Haase, antigua directora financiera, cuyo contrato finaliza el 30 de abril de 2018.

Strecker trabajó anteriormente en cargos gerenciales en las unidades de autobuses y control del Daimler Group, en particular durante muchos años como presidente y CEO de Daimler Buses North America. Más recientemente, fue director financiero de Novoferm Group durante cuatro años, antes de convertirse en director general de Solaris Bus & Coach

y trabajar como consultor estratégico. "Estamos encantados de haber nombrado a alguien como nuestro nuevo director financiero de Deutz AG, que cuenta con una considerable experiencia en la industria internacional y una amplia experiencia en las áreas de finanzas y control", ha declarado Hans-Georg Härter, presidente del Consejo de Supervisión.

La doctora Margarete Haase ha dirigido Deutz AG de manera segura durante la crisis financiera, mejorando fundamentalmente la posición financiera de la compañía y reduciendo notablemente su punto de equilibrio. "Queremos agradecer a la doctora Haase su valiosa contribución y desearle todo lo mejor para el futuro", ha agregado Härter.

Nueva estructura de ventas de la división de Herramientas Eléctricas Bosch para España y Portugal

Con objeto de adaptarse más rápidamente a las nuevas exigencias del mercado, buscando una mayor cercanía a los usuarios profesionales y del sector de bricolaje, la división de Herramientas Eléctricas de Bosch en España y Portugal ha realizado los siguientes nombramientos con efectividad desde el 1 de enero de 2018: Alberto Martínez Reguero, director de la división de Herramientas Eléctricas para España; Jesús Martínez Molina, director de la división de Accesorios para España y Portugal, y a su vez director de la división de Herramientas Eléctricas para Portugal; Detlev Biehl, que desde el año 2011 ha sido el director general de Herramientas y Accesorios para España y Portugal, a partir del 1 de abril 2018 se trasladará al Reino Unido como responsable de la División de Herramientas en ese país. Hasta su traslado a Gran Bretaña, Biehl permanecerá en España colaborando en el traspaso de funciones

Con estos nombramientos, Bosch España y Portugal se adapta a la transformación de la estructura de ventas que Bosch está llevando a cabo en el resto de Europa. Se trata de una nueva estructura organizativa que se ajusta mejor a las nuevas tendencias de compra de los usuarios y a los nuevos canales de ventas que actualmente ofrece el mercado. Por este motivo, como consecuencia de la entrada en vigor de la nueva estructura dejan de existir las figuras de los directores de canal de ventas y del director general de Herramientas Eléctricas para España y Portugal, siendo las divisiones de Herramientas y Accesorios directamente responsables del negocio, en contacto directo con la distribución y los usuarios, y reportando directamente a las direcciones centrales de Alemania y Suiza, respectivamente.

Con los citados cambios en la estructura comercial de Herramientas Eléctricas Bosch para España y Portugal, la responsabilidad

de la división en ambos países recae, a partir de ahora, en Alberto Martínez y en Jesús Martínez, ambos con una dilatada experiencia profesional en el Grupo Bosch, al frente de varios puestos de responsabilidad.



Alberto Martínez, Detlev Biehl y Jesús Martínez (de izda. a dcha.) muestran los trofeos de ventas 2017 correspondientes a Bosch Portugal y Bosch España por haber sido los dos países con mayor crecimiento en herramientas eléctricas de Europa

La plataforma SAP Business One simplifica el acceso de las pymes a la competitividad

La plataforma SAP Business One aleja de la pyme la complejidad que caracterizaba a las soluciones ERP (planificación de recursos empresariales). Las pymes de diferentes sectores de actividad tienen funciones comunes, pero necesitan ese “algo más” que identifica a su negocio. En el pasado más reciente acceder a esta tecnología, actualizarla y personalizarla suponía procesos complejos que se alargaban en el tiempo y afectaban la competitividad de estas empresas.

Pero, en pleno siglo XXI, la tecnología no tiene excusas para exigir grandes esfuerzos a las pequeñas empresas. Está todo hecho, está todo desarrollado y sólo queda avanzar hacia la perfección.

“Todo para la pyme está en la plataforma SAP Business One”

SAP Business One proporciona las funciones que toda pyme necesita para su gestión de base: Contabilidad y Finanzas; Ventas y Gestión de los Clientes; Compras y Operaciones; Inventario y Distribución, creación de informes y, por supuesto, tomar decisiones rápidamente accediendo a la información completa.

Adicionalmente, ofrece software específico capaz de satisfacer las exigencias y peculiaridades de los diversos mercados (industria, salud y bienestar, construcción, servicios financieros, alimentación, distribución mayorista y minorista, etc., etc.) ayudando a las pymes a adaptarse en un tiempo récord a entornos en cambio constante, cuya exigencia de rapidez y calidad es muy elevada y permanente.

SAP ha dotado a sus partners de nuevas tecnologías, que subyacen ahora en la plataforma SAP Business One, capaces de ampliarla para cubrir las necesidades de cada pyme en su sector y sin ralentizar su desempeño diario.

Muchos partners de SAP desarrollan ampliaciones para proveer funcionalidades concretas a sectores específicos. Ahora, SAP Business One es ampliable; ha simplificado la inclusión de nuevas funciones sin afectar al sistema de base, sin tener que abordar personalizaciones invasivas. En el pasado, estos procesos solían derivar en la pérdida de oportunidades de negocio debido a su complejidad.

Innovar en aplicaciones es el factor esencial para competir

El ritmo de innovación en las aplicaciones empresariales se ha multiplicado por parte de los proveedores de soluciones. La meta es dotar a la pyme de lo que necesita para competir y hacerlo ya. Así, se ha comprobado que los proveedores de soluciones han aumentado el ritmo y el volumen de las actualizaciones.

Esta innovación continua para las pymes es un factor esencial. La mejor forma de acceder a ella es a través del modelo SaaS de te-

nencia múltiple (Software as a Service), alojado en la nube, donde el partner de SAP asume las tareas más complejas. La pyme accede a esas actualizaciones inmediatamente, sin tener que realizar un seguimiento para el que no suele haber tiempo, y asumiéndolas de forma transparente. Muchos partners de SAP sitúan los componentes en la nube y los suministran como SaaS.

¿Qué es SaaS de tenencia múltiple? El que el proveedor facilita en la nube a las pymes, donde éstas comparten la misma instancia de software de base, común a todas ellas. Los parámetros de configuración y el acceso de cada empresa, basado en roles, personalizan los procesos empresariales, garantizan la seguridad y reducen costes, haciendo que las pymes puedan competir, ahora, con las herramientas características de las grandes organizaciones. El único impacto en el negocio, en este caso, es positivo.

Personalización del sistema en tiempo real

SAP Business One asume la “personalización” de la solución eliminando esos plazos lentos del pasado. Las personalizaciones del software obstaculizaban las actualizaciones, de las que ya hemos hablado, y no todas implicaban que el usuario contara con nuevas funcionalidades. Eran procesos invasivos porque debía tocarse el código fuente.

SAP Business One ha evolucionado profundamente y las personalizaciones habituales que suelen hacer las pymes, identificadas en 10 tipos, se realizan en la plataforma sin necesidad de cambiar ni una sola línea de código. De hecho, de los 10 tipos de personalización identificadas, 8 de ellas se realizan sin modificaciones, dando a la pyme una velocidad extrema a la hora de acceder a las funcionalidades que necesita en cada momento. El Estudio de soluciones empresariales de 2017, realizado por Mint Jutras, identifica esa personalización y la necesidad que las pymes tienen de ellas:

¿Qué tipo de personalización cree que necesita?	
Añadir informes personalizados a menús, portales, etc.	54%
Crear cuadros de mandos personalizados con funciones de desglose	52%
Crear informes y consultas específicos sobre la marcha, rápidamente y a demanda	50%
Añadir campos de datos definidos por el usuario	47%
Construir portales personalizados en los que se combinen funciones necesarias para roles concretos	45%
Agregar o modificar modelos de datos o estructuras de datos	40%
Adaptar flujos de trabajo predefinidos y/o crear flujos de trabajo propios	36%
Personalizar el diseño de las pantallas de transacciones	35%
Aplicar una lógica personalizada a los procesos incluidos en la función existente o cambiarlos	31%
Desarrollar funciones totalmente nuevas que no es probable que incluya el software comercial	18%

Para más información, visite www.sap.com/spain o llame al 902 52 54 56.

Terex AWP anuncia resultados del cuarto trimestre y del año completo

Tras el lanzamiento por parte de Terex de sus resultados del cuarto trimestre y del año completo 2017, Terex Aerial Work Platforms (AWP) se complace en compartirlos, junto con los resultados específicos de cada segmento.

Terex Corporation informó un fuerte cierre del año, con ventas netas en el cuarto trimestre de casi \$ 1.1 mil millones, + 9.1% en comparación con 2016 gracias a la mejora de la demanda del mercado y la implementación exitosa de la estrategia de transformación de la compañía. Para todo el año, Terex reportó ventas netas de \$ 4,4 mil millones, un 1,8% menos que en 2016 debido a la venta de negocios no esenciales y la suavidad en su negocio de grúas móviles. El impulso positivo de fin de año está a punto de continuar, ya que la compañía reportó un retraso de 56% al final del año.

El segmento de negocios AWP de Terex, impulsado por su marca Genie, fue un gran contribuyente a los resultados generales de Terex, con ventas netas de + 18.6% en el cuarto trimestre y + 4.7% en todo el año, mientras que la cartera aumentó en 51%.

“El cuarto trimestre marcó un excelente final para un año importante para Terex, con una rentabilidad que aumentó significativamente”, ha comentado John L. Garrison, presidente y CEO de Terex. “Continuamos simplificando la empresa para mejorar la eficiencia y facilitar a nuestros clientes hacer negocios con nosotros. Redujimos los gastos administrativos al tiempo que aumentamos la

inversión en innovación, abastecimiento estratégico y excelencia comercial”.

Matt Fearon, presidente de Genie, Terex AWP ha declarado lo siguiente: “AWP entra en 2018 con signos claros de que los mercados están mejorando por primera vez en varios años y creemos que el negocio de Genie está bien posicionado para la mejoría del mercado”.



Haulotte aumenta sus ventas un 12% en 2017

Haulotte Group generó ventas consolidadas de —139,3 millones en el cuarto trimestre de 2017 frente a— 114,4 millones el año anterior, un aumento significativo del 22% en comparación con el año anterior y de un 31% en comparación con el trimestre anterior.

Las ventas consolidadas del año completo en 2017 fueron de —510.0 millones contra— 457.8 millones en 2016, un aumento del 12% durante el año a tipos de cambio constantes.

El dinamismo comercial de la zona europea se confirmó en la mayoría de los

mercados, lo que permitió a Haulotte Group registrar un crecimiento anual de ventas de + 19% en esta región.

Asia-Pacífico finalizó el año con un crecimiento de los ingresos del 7,5% (a tipo de cambio constante), gracias a un fuerte repunte en las ventas del 4T en Medio Oriente y Asia.

En América del Norte, las ventas de plataformas de trabajo aéreo aumentaron un 21% durante el período, lo que confirma el fortalecimiento de la posición del Grupo en este mercado. La caída en las ventas de andamios observada

durante el año (-25%) impide que Haulotte Group publique crecimiento de ingresos en esta región.

Finalmente, a pesar de una depresión en el mercado mexicano; las ventas en Latinoamérica aumentaron en un 6%, (a tipos de cambio constantes) un signo de mejora en otros mercados.

En comparación con el año anterior, todas las actividades del Grupo generaron crecimiento a tasas de cambio constantes, especialmente en ventas de Equipos (+13%) y actividad de Alquiler (+16%).



CRECE A LA VELOCIDAD A LA QUE PIENSAS

La solución inteligente ERP cloud ofrece información y modelos en tiempo real para una escalable y rápida integración de nuevos modelos de negocio, departamentos, compras o fusiones. No solo te ayuda a identificar oportunidades de expansión, sino que puedes aprovecharlas más rápido.

SAP S/4HANA[®] Cloud Run Ahead

SAP Run Simple

INDICE DE ANUNCIANTES#35

Ascendum	Portada
Camso	4
Deutz	31
Dofi	23
Haulotte	17
Himoinsa	Contraportada
Huppenkothen	25
Husqvarna	33
Imcoinsa	15
Imprefil	41
Intermat	39
JCB	19
Maqel	29
Mentes Brillantes	Interior de contraportada
Moicano Rent	Interior de portada
Palfinger	9
Recinsa	11
SAP	47 y 49
Socage	27
Vamasa	35
Voigo	45

www.profesionaleshoy.es



 **TPI** | Grupo
www.grupotpi.es

El único portal profesional actualizado 24x7x365

EL MAYOR ESCAPARATE DE CONOCIMIENTO LLEGA A MADRID
PARA REVOLUCIONAR EL MUNDO DE LAS IDEAS

VIII CONGRESO



MENTES BRILLANTES

26 - 27 ABRIL

CIRCO PRICE - MADRID

CÓDIGO DE DESCUENTO
PARA NUESTROS LECTORES:
TPI2018
NO ESPERES MÁS Y APROVÉCHALO



MENTESBRILLANTES.TV



VENTA DE ENTRADAS

www.elcorteingles.es 902 400 222
www.ticketbell.com

ORGANIZA



info@mentesbrillantes.tv
www.grupotpi.es Tlf: +34 91 339 6730

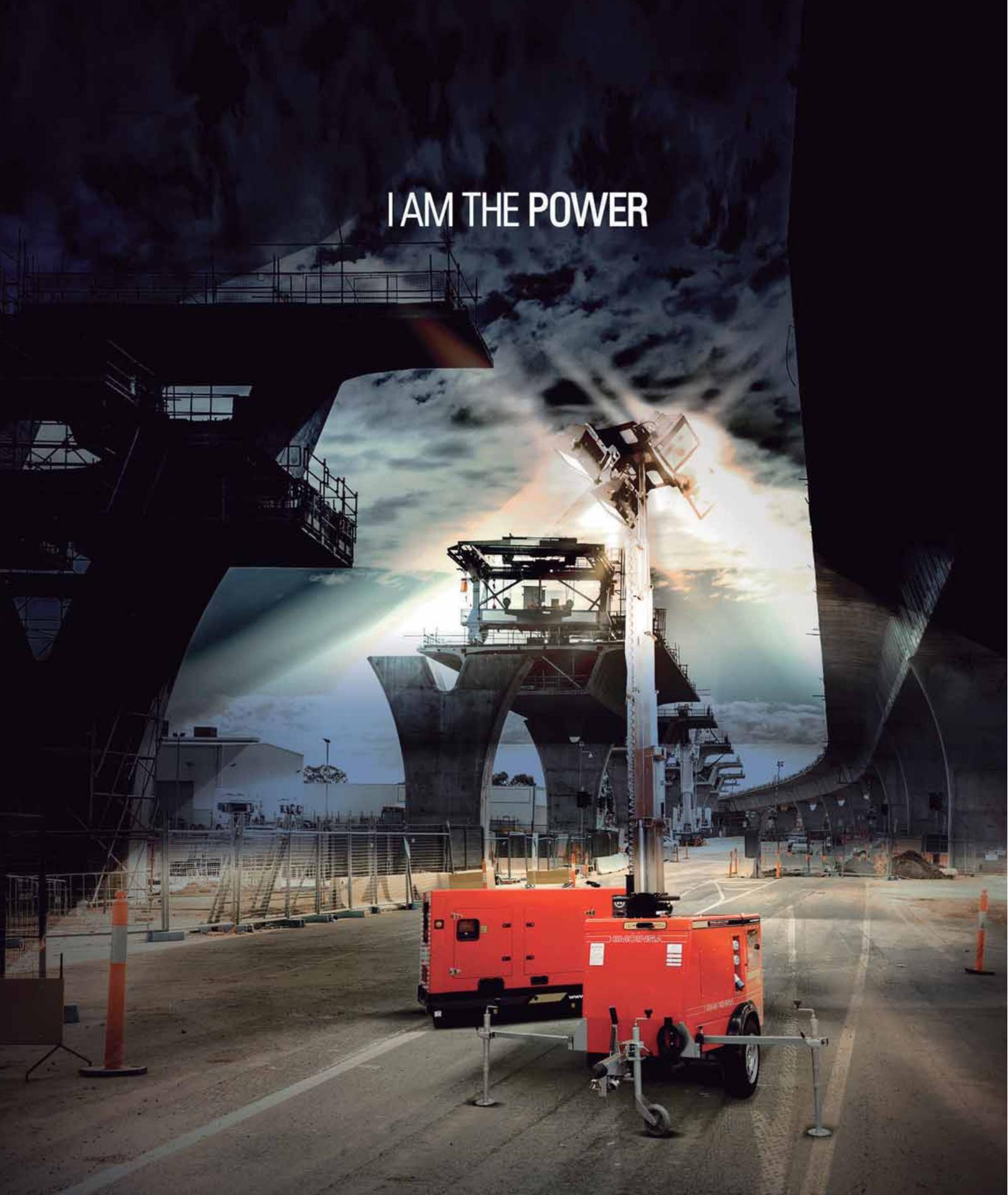
PATROCINADORES



COLABORADOR
INSTITUCIONAL



I AM THE POWER



HIMOINSA
THE ENERGY

FROST & SULLIVAN

2016 Growth Excellence Leadership Award