

# ALLrental

## ●●● INTERMAT 2018

La feria de París acoge el International Rental Day



## ●●● EVENTOS

Sevilla acoge la 24ª Convención Anual de Anapat

## ●●● FOROS

Maquinaria y digitalización, una apuesta de futuro

## ●●● INFORME

La maquinaria mini, a la cabeza de la recuperación

## ●●● NOVEDADES

Ubaristi reúne a sus concesionarios de toda España



TE AYUDAMOS  
A CONSTRUIR  
EL MEJOR  
FUTURO

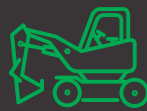
## ALQUILER DE MAQUINARIA PARA LA CONSTRUCCIÓN



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 Plà, 4  
Vilanova del Vallès · BCN  
Tel. 93 845 61 00  
[www.moicanorent.com](http://www.moicanorent.com)

 RENT  
**moicano**

# SUMARIO 36



## INTERMAT 2018

El alquiler, protagonista  
en el International  
Rental Day  
Pág 18

## INFORME

La maquinaria mini, a la  
cabeza de la recuperación  
Pág 26

### EDITORIAL

El alquiler,  
cada vez más protagonista.....05

### ACTUALIDAD

Las constructoras consideran insuficiente  
el aumento en inversión pública ..... 06

### FOROS

La digitalización abre un nuevo abanico  
de oportunidades para el sector del  
alquiler ..... 12

### EVENTOS

Sevilla acoge la 24ª Convención Anual  
de Anapat..... 16

### ESPECIAL INTERMAT 2018

Entrevista con Isabelle Alfano, directora  
de la feria.....22

### NOVEDADES

JCB apuesta por el alquiler en sus nuevos  
lanzamientos.....28

Nuevas minicavadoras

Bobcat.....32

Camso presenta en Barcelona sus nuevas  
aplicaciones para neumáticos.....36

### EMPRESAS

Ubaristi reúne en San Sebastián  
a sus concesionarios de toda  
España.....40

### INFORMACIÓN ACTUALIZADA

DIARIAMENTE EN LA WEB:

[WWW.ALLRENTALHOY.ES](http://WWW.ALLRENTALHOY.ES)

# 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**



# EDITORIAL

## El alquiler, cada vez más protagonista

Como cada año por estas fechas toca hacernos eco de una gran evento ferial. Este año es el turno de Intertermat, la gran feria de maquinaria para la construcción e infraestructuras de nuestra vecina Francia, que llega este año con fuerzas renovadas y un contexto positivo de cara a su celebración.

Esta edición 2018 de Intertermat es la del "resurgimiento y la innovación tecnológica", según nos contaba Isabelle Alfano, directora del certamen, en una entrevista que publicamos en este mismo ejemplar de ALL RENTAL. Entre la oferta que ofrece en esta edición la feria parisina, se encuentra un día dedicado al sector del alquiler, el "International Rental Day". Promovido por la Asociación Europea del Alquiler (ERA). Un sector en auge en todo el continente y que en el país galo alcanzó un volumen de negocio de 3.760 millones de euros en 2017.

Pero Intertermat no es el único gran evento en el que el alquiler tendrá un protagonismo destacado, ya que a la vuelta de la feria nos espera la Convención Anual de Anapat, evento que desde hace más de veinte años congrega al sector no solo para celebrar su Asamblea General, sino además para analizar la situación del sector de plataformas y trazar estrategias comunes de futuro.

Un futuro que pasa, primero por unas previsiones positivas; si el año pasado el sector

creció en España en torno al 5,4%, según datos de ERA, 2018 consolidará esta tendencia al alza con un incremento superior al 6%. Datos que mejoran las cifras también positivas a nivel europeo, donde el sector creció en la Unión Europea en torno al 4,5%.

El peso del alquiler es cada vez mayor en toda actividad relacionada con la maquinaria de construcción. Ferias, fabricantes y proveedores de maquinaria son conscientes de ellos. Pero además, el mercado del alquiler ofrece un futuro que pasa por ofrecer más y mejores servicios, como aseguran las empresas alquiladoras. No se trata ya solo de disponer de las máquinas, sino de acompañarlas de un servicio que responda a las nuevas demandas de los clientes. En este sentido, la digitalización de las empresas proveedoras y alquiladoras de maquinaria abre un universo nuevo de oportunidades, como pudimos comprobar en la jornada sobre maquinaria y digitalización organizada recientemente por Anmopyc. En la misma línea, los fabricantes de maquinaria no solo renuevan sus gamas con equipos específicos para el mercado del alquiler, están apostando fuertemente por tecnología que no solo permite gestionar las flotas de una forma más eficiente, sino que introducen conceptos tan novedosos como el mantenimiento predictivo. Todo ello permitirá dotar de herramientas a las empresas de alquiler para ofrecer el

### El mercado del alquiler ofrece un futuro que pasa no solo por disponer de las máquinas, sino de acompañarlas de un servicio que responda a las nuevas demandas de los clientes

#### 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  
TGIÉS

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.



# LAS CONSTRUCTORAS CONSIDERAN INSUFICIENTE EL AUMENTO EN INVERSIÓN PÚBLICA



**Julián Núñez, presidente de Seopan.**

**2**007 fue el año más próximo pero en lo que niveles de licitación y contratación pública se refiere. Los resultados de 2017 reflejan un crecimiento de 8.309 millones de euros en la licitación, lo que se traduce en un aumento del 38%, por su parte la contratación pública ha aumentado en un 32% con respecto al curso anterior, suponiendo un incremento de 4.775 millones de euros. Estos datos no llegan a representar ni una tercera parte de los niveles que se alcanzaron una década atrás, según la información proporcionada por Seopan, Asociación de Empresas Constructoras y Concesionarias de Infraestructuras.

El presidente de la entidad, Julián Núñez, ha iniciado la jornada destacando el

importante déficit en el que se encuentra nuestro país en cuanto a infraestructuras. Hablamos de una cantidad de 114.000 millones de euros. Teniendo en cuenta la importante caída de la actividad concesional (-46% con respecto al año anterior), el sector está aun a "años luz" de su recuperación. Lo que ha quedado claro es que el objetivo más inmediato de las instituciones pertinentes es reducir en la medida de lo posible esa insuficiencia.

En cuanto al ciclo integral del agua, el déficit es de 12.000 millones de euros hasta 2021 y, por si fuera poco, a eso se le añaden las sanciones de la CE por incumplimiento de Directivas. "Si nos referimos al agua, tardaremos 39 años en cumplir los objetivos

de inversión 2021", así ha explicado Julián Núñez la situación que vivimos. Tal es el momento en el que nos encontramos que estos pobres registros se encuentran también en otras disciplinas como transporte, logística, educación, o en el tratamiento de residuos medioambientales, en el cual se anuncia que necesitaríamos más de un centenar de años para cumplir con los objetivos de inversión de 2020.

Pero no todo son malas noticias, el presidente de Seopan ha anunciado que el Ministerio de Fomento ha aumentado su registro de inversiones en un 13,7%, suponiendo un incremento de 7.765 millones de euros. Por su parte el Ministerio de Agricultura y Pesca, Alimentación y Medioambiente, Mapama, ha consoli-

dado el presupuesto de 2017 superando al de 2016, aunque, en palabras del S. Núñez, "es sorprendentemente insuficiente".

Las consecuencias inmediatas de ésta caída se reflejarían en dos sectores muy importantes para la economía española: Por un lado, el turismo. Somos la segunda potencia mundial que más turistas alberga, tan solo por detrás de nuestro país vecino, Francia. Todo ello debido a la amplia red de aeropuertos que tenemos en España. Este último año, se han soportado 66 millones de pasajeros en infraestructuras españolas; por otro lado, las exportaciones, que en 2017 han registrado unos movimientos de un total de 54 millones de toneladas.

Por lo tanto, no invertir implica una reducción de la acti-

vidad, el surgimiento de una economía inducida, una menor creación de empleo, un menor retorno fiscal y, lo que es más importante, una reducción del bienestar ciudadano. Esto se refiere al aumento de los accidentes mortales de carretera en el último año, la media de entre 13 y 23 horas al año que una persona permanece en un atasco y, sobre todo, los gases de efecto invernadero y la consecuente peor calidad del aire.

Para este año 2018, se prevé que la inversión española se reduzca en un 63%, algo que ampliaría notablemen-

te la brecha inversora en gran parte de Europa, situando a algunos países como Francia, Reino Unido o Alemania muy por encima de nuestros registros. Salud, educación, medioambiente y transporte se verán claramente afectados con unas caídas del 30%, 71%, 62% y 54%, respectivamente.

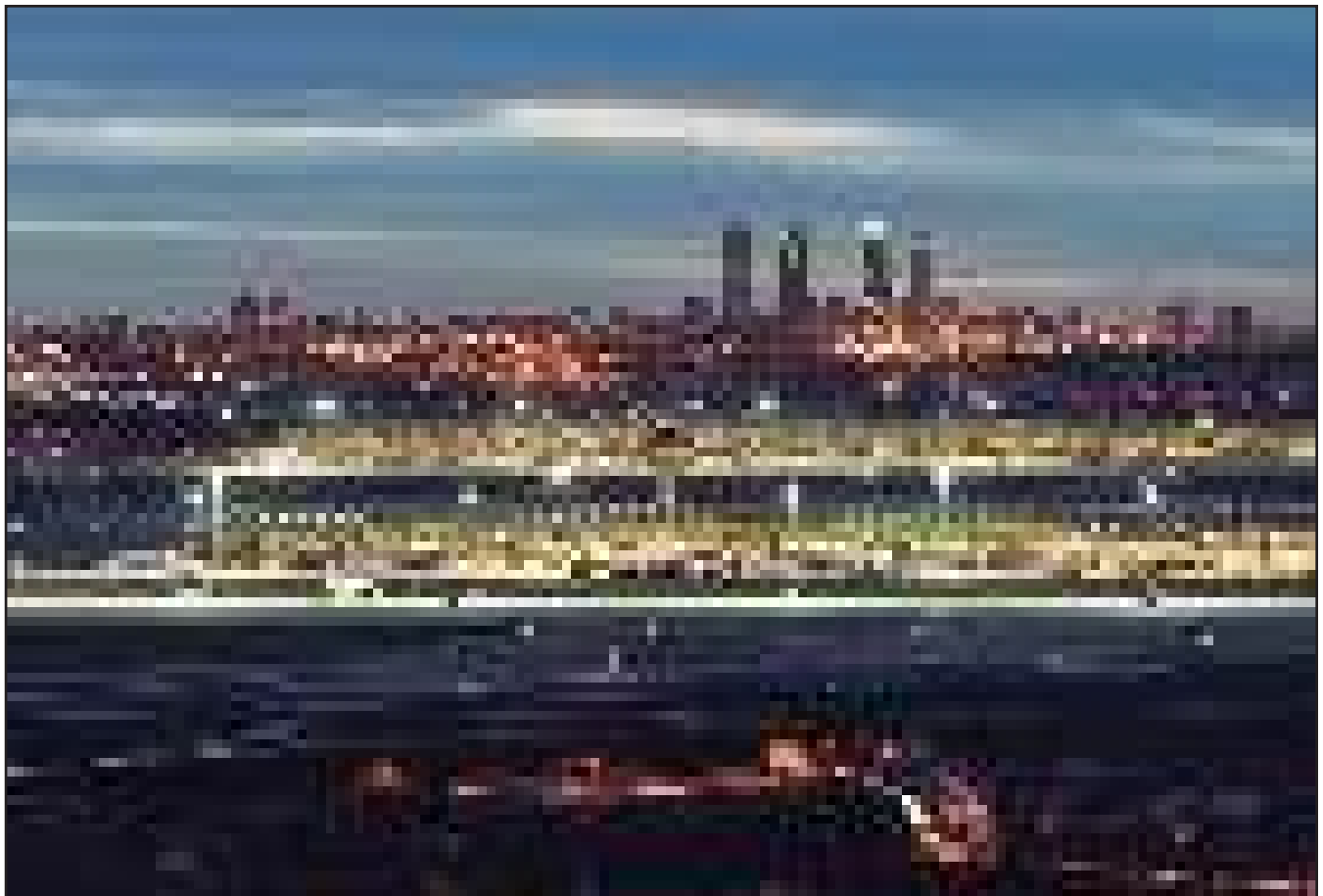
“Somos conscientes de la realidad de la insuficiencia inversora, y de que hay nuevos factores que presionan la bajada de la inversión”. Es así como ha anticipado el presidente de Seopan las medidas que se pretenden tomar. El objeti-

vo ahora consiste en establecer pactos con las administraciones políticas y la implementación de nuestra red viaria libre de modelos de gestión y financiación propios de la UE, esto implicaría un refuerzo económico anual de 2.500 millones de euros. De la misma manera se fomenta la cooperación entre las entidades públicas y privadas. Esta relación generaría beneficios para todos y llevarla a cabo no es tarea complicada debido a la situación favorable de los mercados financieros o la garantía que proporciona un marco político estable y seguro.

La nueva ley de contratos que fomenta la innovación, la previsión de licitar actuaciones de 2.000 millones de euros para invertir en autopistas y el Plan de la Comunidad de Madrid de remodelación de hospitales han sido los últimos tres puntos tratados en la sesión. Para finalizar la jornada, Julián Núñez ha explicado que “hemos tocado suelo”, 2017 ha supuesto un crecimiento mínimo en comparación con los dos años anteriores en los que no se creció, pero tampoco se decreció.

---

## AENA INVERTIRÁ 1.571 M€ EN EL PLAN DIRECTOR DEL AEROPUERTO ADOLFO SUÁREZ MADRID-BARAJAS 2017-2026



**E**l ministro de Fomento, Iñigo de la Serna, ha presentado el Plan Director del Aeropuerto Adolfo Suárez Madrid-Barajas 2017-2026, que contempla todas las actuaciones e inversiones previstas para los próximos 10 años y que supo-

ne una inversión total estimada de 1.571 millones de euros para el periodo.

Todas estas actuaciones suponen una inversión total estimada de 1.571 millones de euros para el periodo 2017-2026, de los cuales

530 millones corresponden al primer período en los años 2017-2021 y el resto, 1.041 millones, al segundo período, de 2022 a 2026.

En virtud de este plan se adaptarán las infraestructuras a la demanda de tráfico

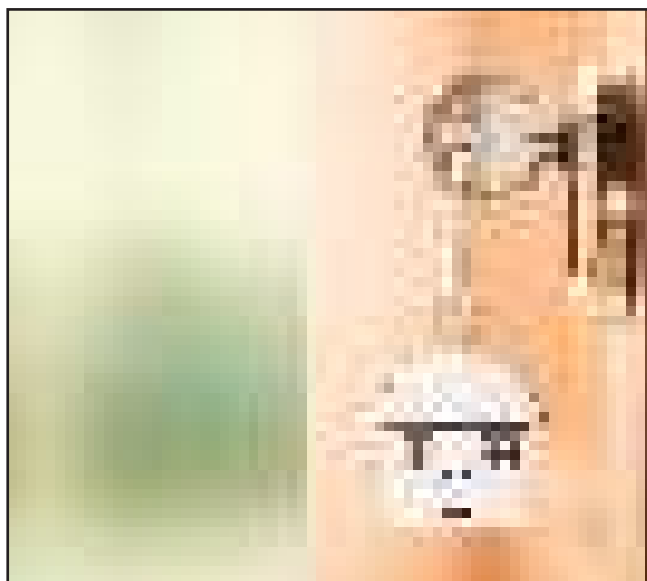
esperada, de manera que se garantice el aumento de capacidad de las instalaciones para atender hasta 80 millones de pasajeros, y también al nuevo perfil del pasajero y al incremento de aeronaves de gran tamaño.

## EN EL AÑO 2017 SE VENDIERON EN ESPAÑA 532.367 VIVIENDAS

Según datos del Ministerio de Fomento, en el año 2017 las transacciones inmobiliarias de viviendas realizadas ante notario ascendieron a un total de 532.367, lo que supone un incremento del 16,3% frente a 2016 y el dato anual más elevado desde 2008. Desde el año 2013, cuando se contabilizó el menor número de transacciones, las compraventas de viviendas se han recuperado un 77%.

Analizando el comportamiento de las compraventas de viviendas realizadas durante el año 2017, todas las Comunidades Autónomas registraron incrementos respecto a 2016. Entre las mayores subidas se encuentran Castilla La Mancha, Cantabria, Navarra, Asturias, Aragón y Madrid, con subidas anuales del 27%, 26,5%, 22,2%, 21,3%, 19,8% y 19,6%, respectivamente.

Por provincias, los mayores incrementos se localizaron en Cuenca (34,2%), Toledo (32,2%), Albacete (30,5%), Cantabria (26,5%), Álava (24,1%), Granada (22,5%), Navarra (22,2%) y Asturias (21,3%). Por el lado contrario, solamente dos provincias presentaron descensos anuales, Lugo (-1,6%) y Ceuta (-2,4%).



## LOS AYUNTAMIENTOS RECLAMAN TRIPLICAR EL PRESUPUESTO PARA PODER CONSERVAR ADECUADAMENTE SU RED VIARIA



Juan José Potti, presidente de Seopan, y Javier Ayala, alcalde de Fuenlabrada.

La Asociación Española de Fabricantes de Mezclas Asfálticas (Asefma) ha presentado los resultados del estudio sobre gestión de las vías urbanas en España: Vuelca 2016. Responden a la primera encuesta global realizada en España sobre el estado de conservación de las calles y avenidas urbanas y en ella han participado más de veinticinco municipios españoles.

Los consistorios españoles consideran que para poder conservar adecuadamente el pavimento de su red viaria necesitarían triplicar el presupuesto con respecto a los datos promedio de 2012-16, aunque algunos ayuntamientos han llegado a señalar que sería necesario quintuplicarlo.

La inmensa mayoría de los ayuntamientos encuestados (70,8%) considera que existe un déficit acumulado en el manteni-

miento del pavimento y estiman que atendiendo a la inversión actual se necesitaría una media de 11 años para eliminarlo. Esta situación también es percibida por los ciudadanos: respecto a las quejas recibidas de la ciudadanía, un 65% de los ayuntamientos declararon que llevan un registro numérico y, según los datos obtenidos en la encuesta, reciben una media de 571 quejas anuales.

Los datos obtenidos reflejan que solo la mitad de las administraciones locales poseen algún tipo de metodología para clasificar el estado de conservación de su red viaria, atendiendo a indicadores como baches (80%), fisuración (36%) y regularidad superficial (16%), entre otros. Son menos aún (27%), los consistorios que poseen un protocolo específico para la prevención, identificación y reparación de baches; o los que disponen (8,3%) de metodología para cuantificar el valor patrimonial de la infraestructura de sus vías. "Los datos así vistos pueden no ser muy relevantes, la cadena histórica determi-

naría la utilidad de esta encuesta" subrayó José Luis Peña, miembro de Asefma, en línea con su presidente Ejecutivo, Juan José Potti, quien reflexionó acerca de los cambios en la movilidad urbana que se acelerarán en los próximos años y forzarán la quinta generación de carreteras, viales y autopistas que deberán ser sostenibles y Smart, es decir carreteras inteligentes que tendrán como objetivo fundamental aumentar la seguridad vial y mejorar la eficiencia energética. "El mundo tal y como lo conocemos sería impensable sin las carreteras y vamos directos al suicidio" sentenció Potti.

La jornada desarrollada en el Ayuntamiento de Fuenlabrada, ha sido también el escenario del lanzamiento de la segunda encuesta global sobre el estado de conservación de las vías urbanas 2018. Recogerá datos relevantes sobre la gestión y conservación de las vías de los municipios españoles con más de 50.000 habitantes clasificados en cinco niveles, lo que permitirá el análisis por ayuntamientos similares y parámetros comparables.



MÁS QUE UN SUV,  
UN ALFA ROMEO.



## ALFA ROMEO STELVIO

Emisiones de CO<sub>2</sub> gama Alfa Romeo Stelvio: de 124 a 210 g/km. Consumo mixto: de 4,7 a 9,0 l/100 km.

[www.fcafleet-business.es](http://www.fcafleet-business.es)

FCA | FLEET & BUSINESS

# EL CONSUMO DE CEMENTO CRECE UN 11% EN 2017



De izquierda a derecha: Dimas Vallina, director de comunicación; Jesús Ortiz, presidente de Oficemen; y Aniceto Zaragoza, director general.

**E**l sector cementero en España vive una situación “atípica, anormal y muy por debajo de los registros de otros países europeos como Francia o Alemania”. Todo ello en gran parte motivado por la gran crisis económica que desembarcó en nuestro país hace una década. Pero no todo son malas noticias, la recuperación de la producción en esta industria es una realidad ya no tan intermitente como se viene dando en años anteriores. Los datos más inmediatos anuncian un pequeño crecimiento que nos da esperanzas de cara a este año 2018.

La Agrupación de fabricantes de Cemento de España (Oficemen) ha convocado a los medios de comunicación para anunciar los datos registrados en el último año y atajar algunos de los principios clave para que la recupera-

ción del sector sea posible a lo largo del año. Jesús Ortiz Used, presidente Oficemen, ha anunciado, como previamente sabíamos, que el consumo de cemento ha crecido en un 11% en 2017, según el Barómetro del Cemento realizado por el departamento de estudios de la propia entidad. En lo que se refiere a cantidades, este dato sitúa la demanda doméstica en torno a los 12,3 millones de toneladas.

“Si España volviera a los niveles normales de consumo de cemento, se generarían alrededor de 500.000 nuevos empleos”, ha asegurado Jesús Ortiz como una de las ventajas más importantes que traería a la economía del país. Durante su discurso, en compañía de Dimas Vallina, director de comunicación y Aniceto Zaragoza, director general de Oficemen, se ha confirmado, por tanto, el inicio de la recuperación

de la industria cementera, todo ello con aires optimistas de cara a 2018. Para este año se prevé un

crecimiento del 12% en consumo de cemento, lo que se traduce en 13,7 millones de toneladas.



# 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](http://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](mailto:servicecentermadrid@deutz.com)  
[www.deutz.es](http://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](mailto:service.center.barcelona@deutz.com)  
[www.deutz.es](http://www.deutz.es)





# La digitalización abre un nuevo panorama en el sector del alquiler

El auditorio del Instituto Tecnológico de Aragón, Itainnova, en Zaragoza, ha acogido la I Jornada de innovación tecnológica aplicada a maquinaria para la construcción. Bajo el nombre de Construyes!, esta primera jornada se ha centrado en la digitalización y las enormes posibilidades que ofrece al sector de la maquinaria para la construcción.

**TEXTO: LUCAS MANUEL VARAS VILACHÁN**

La jornada, organizada por Itainnova y por la Asociación Española de Fabricantes de Maquinaria de Construcción, Obras Públicas y Minería (Anmopyc), centró su programa en cinco grandes bloques temáticos que abordaron los retos de la transformación digital, los nuevos modelos de negocio, las posibilidades que ofrece la virtualización de las máquinas, automatización de máquinas e IoT (internet de las cosas) y el big data y su posterior análisis.

La jornada arrancó con la bienvenida a cargo de Ángel Fernández, direc-

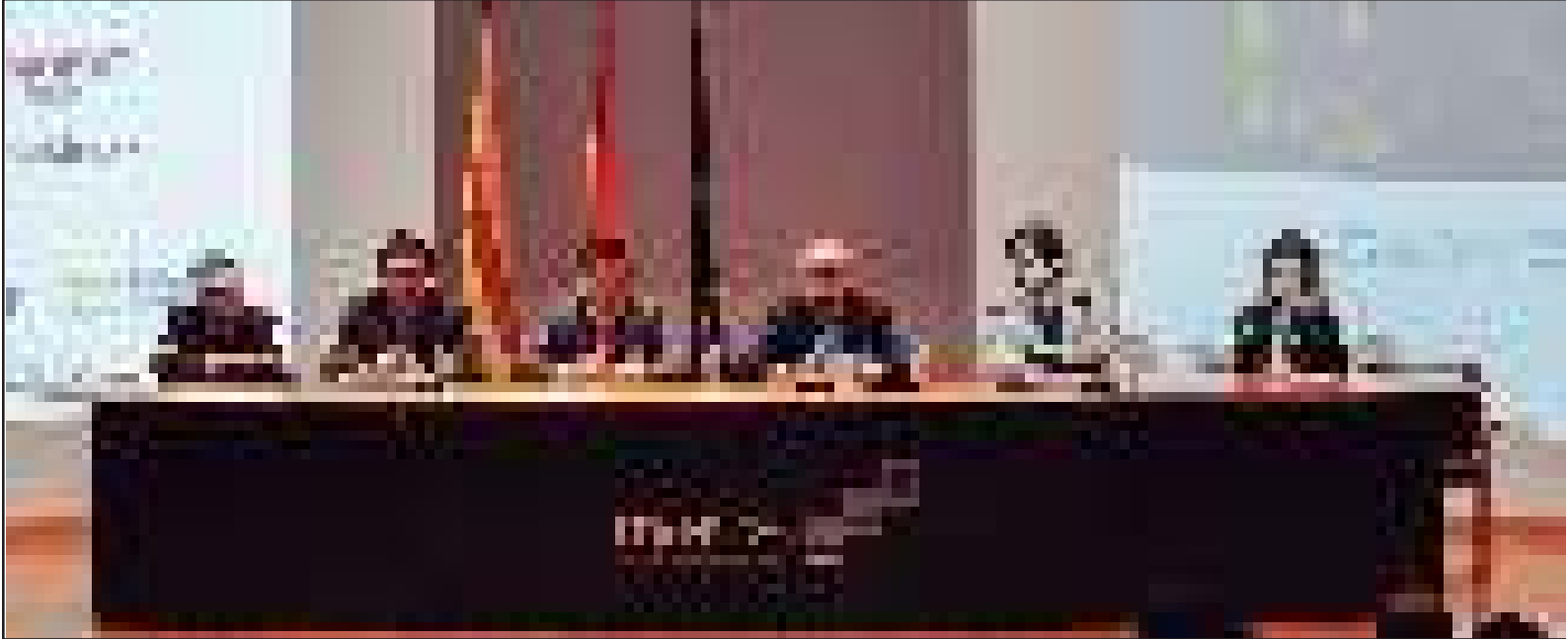
tor de Itainnova, quien puso a Anmopyc como “un ejemplo de colaboración en el sector”, capaz de “abrir nuevos mercados con escasos recursos”. Bajo la confianza en que “la construcción será sí o sí digital”, Ángel Fernández aseguró que Itainnova aspira a ser conocido como “centro referente en transformación digital”.

Por su parte, Javier Burillo, jefe de Servicio de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa del Gobierno de Aragón, señaló que el sector de la construcción “debe ser la parte tractora que lleve al resto de la cadena productiva a la transformación digital”.

“Para nosotros Industria 4.0 no son solo tecnologías, sino cambiar y encontrar nuevos modelos de negocio y formas relacionarse con el cliente”, destacaba el representante del Gobierno de Aragón, para quien la obra “es una industria que debe caminar cada vez más a ser una factoría del futuro”.

También intervino en estos primeros turnos Jordi Perramón, presidente de Anmopyc, quien destacó que vivimos en un mundo en constante cambio “donde la innovación es una herramienta fundamental”.

“La globalización y la hiperconectividad están transformando nuestra industria a una velocidad de vértigo”, continuaba Perramón, contexto en el que destaca el papel de Anmopyc entre el sector y sus asociados. Por su parte, Fernando Valdés, subdirector general de Digitalización



### Mesa sobre retos y oportunidades de la transformación digital, moderada por Ricardo Cortés.

de la Industria y Entornos Colaborativos del Ministerio de Economía, Industria y Competitividad, otorga un papel clave a la industria en el cambio de modelo productivo: “La digitalización es ya la principal palanca de competitividad de nuestras empresas y constituye una diferencia notable en el incremento de la facturación”. Sin embargo, como señala el responsable del Ministerio, urge un cambio de mentalidad empresarial, ya que según los últimos datos, apenas un 10% de las empresas industriales afirman tener estrategias de digitalización formalizadas.

#### RETOS Y OPORTUNIDADES DE LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL

Entrando en materia de la jornada, expertos de los sectores de la construcción, la digitalización y las nuevas tecnologías teorizaron y expusieron casos prácticos de casos de éxito y diversos proyectos en este ámbito. La primera de las mesas, sobre retos y oportunidades de la transformación digital aplicada a maquinaria y equipos, estuvo moderada por Ricardo Cortés, director técnico de la Asociación de Empresas Constructoras y Concesionarias de Infraestructuras (Seopan). En su intervención, Ricardo Cortés se refirió a la oportunidad que ofrece la digitalización aplicada al sector como el cambio de paradigma que se produjo al pasar de la iluminación con velas a las bombillas: “Estamos en una época disruptiva; tenemos ante nosotros la aparición de algo completamente nuevo”.

Javier León, responsable de marketing de Finanzauto, expuso algunas de las tecnologías empleadas en la maquinaria Caterpillar en materia de digitalización, conectividad y big data, como son Product Link, VisionLink o Cat Connect. Tecnología que, como reconoce Javier León, bajo diferentes denominaciones y con diferentes variaciones es común entre los principales fabricantes de maquinaria.

Asimismo, habló del concepto “Industria 4.0” y de cómo puede cambiar al sector, transformando las obras en “empresas digitales”. El parque de maquinaria tiene un gran potencial en este sentido, ya que, según la información aportada por Javier León, sobre una estimación de 70.618 con una media de 18,1 años, 4.141 son potencialmente adaptables: “En el norte de Europa el 80% de excavadoras se venden con sistemas 3D; en España no llega al 2%”. Óscar Vicente, responsable de So-

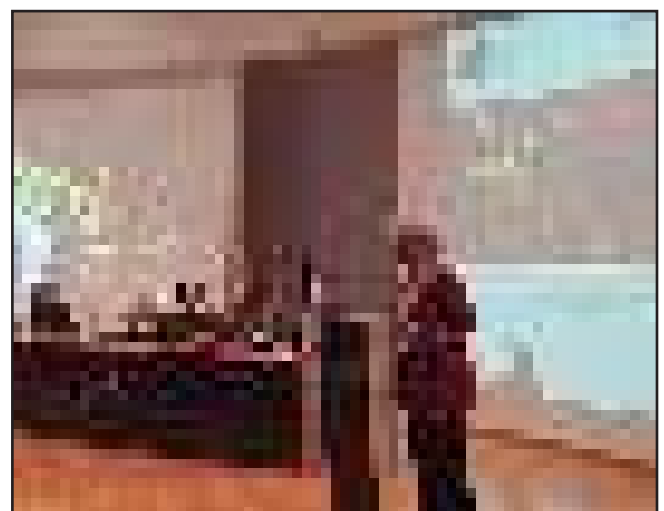
luciones Tecnológicas de Finanzauto, desarrolló más en detalle algunas de estas tecnologías, cómo se lleva a cabo a la recopilación de los datos y cómo su correcto tratamiento repercute positivamente en seguridad, productividad y sostenibilidad.

Por su parte, Albert Hidalgo, director de I+D de Ausa, explicó el pro-

**"El cliente tiene superpoderes. Está conectado e informado, decide en tiempo real, es social y comparte, y es más exigente en calidad y transparencia"**

ceso de digitalización de Ausa, en el que el empleo de herramientas 3D tienen un papel fundamental. La adopción de estas tecnologías por parte del fabricante de maquinaria ha permitido a la compañía ofrecer servicios adicionales de mantenimiento, reportes de geolocalización, consumo, perfil de uso de las máquinas, etc.

JCB, otro de los fabricantes de maquinaria más importantes, JCB, tam-



Brunhilde Rygiert, directora de grandes cuentas de JCB Maquinaria.

bién mostró sus avances en nuevas tecnologías. Brunhilde Rygiert, directora de Grandes Cuentas de JCB Maquinaria, destacó además el talento de los ingenieros españoles, “que han conquistado el mundo”.

“Solo a través del control se puede medir el rendimiento de las máquinas. Y las máquinas son nuestro activo más importante”, recordaba Rygiert, que mostró las aplicaciones de LiveLink en aplicada a los equipos y los beneficios que aporta al usuario, como la localización exacta de los equipos, control exhaustivo de los ciclos de trabajo, diagnósticos avanzados para poder llevar a cabo el mantenimiento productivo o la atención técnicos con expertos a distancia.

### LA INFORMACIÓN, EL “COMBUSTIBLE” DEL FUTURO

Uno de los principales puntos de debate de la jornada fue el big data, la recopilación de datos a gran escala y su uso posterior. Este tratamiento de la información introduce conceptos completamente nuevos relacionados con la maquinaria, como es el mantenimiento predictivo en base al uso y las condiciones de la máquina.

Antonio Ramírez, director de Innovación y Conocimiento de Sacyr Construcción, desarrolló en su ponencia el concepto de “Cosntrucción 4.0”, al que se llega por la introducción de “varias tecnologías disruptivas que han venido para quedarse, como el internet de las cosas y el big data”. “El cliente tiene superpoderes. Está conectado e informado, decide en tiempo real, quiere colaborar con nosotros, es social y comparte y es más exigente en calidad y transparencia”, explicaba el responsable de Sacyr, que resumió este nuevo paradigma con una cita de Andreas Weigend, ex jefe de la división de ciencia de datos de Amazon, que calificó los datos como “el petróleo del siglo XXI”. En esta línea se expresaba Alfredo Gómez, responsable de Transformación Digital de Itainnova, que señalaba los datos como el elemento “con mayor potencial transformador en la industria”.

María Pilar Górriz, jefe de Área de Medios de la Dirección de Innovación Tecnológica de Acciona Construcción, llevó esta teoría a ejemplos prácticos y casos de éxito en proyectos llevados a cabo por la constructora. En uno de ellos se mostró cómo la recopilación de datos en una tuneladora permite conocer en tiempo real los datos de trabajo y poder llevar a cabo un mantenimiento predictivo del equipo.

### MUCHO MÁS QUE PRODUCTOS

¿Cuáles son los modelos de negocio que aparecen en este nuevo paradigma? Jorge López, director de Industry de Barrabés Next trató de contestar a esta cuestión con el concepto “servitización”. Hoy en día el éxito de una empresa va más allá del producto. “La servitización no consiste en dejar de hacer productos, sino de acompañarlos de servicios”, explicaba, con varios ejemplos de diferentes empresas que han aplicado con éxito diversas tecnologías de conectividad, monitorización o mantenimiento a sus productos. Una nueva industria en la que aparece un nuevo tipo de empleado, el “trabajador aumentado”, en el que tecnología como los smartphones son parte integral de su día a día.

La realidad aumentada es otra de las tecnologías disruptivas de la industria. Como señala Ana Monreal, directora de Desarrollo de Negocio de iAR (Industrial Augmented Rality), su aplicación se traduce en “tiempo, seguridad y trabajo bien hecho”.

Íntimamente ligada aparece la automatización de máquinas. En la jor-



**Jorge Cuartero, gerente de Anmopyc.**



**Fernando Valdás, subdirector general de Digitalización de la Industria y Entornos Colaborativos del Ministerio de Economía, Industria y Competitividad.**

nada se pudieron ver ejemplos prácticos, como el desarrollado por Vías y Construcciones. David Burgos, responsable de Innovación Tecnológica de la compañía, presentó el proyecto Autodump, que permite a los dúmperes funcionar en el interior de los túneles sin conductor a través de sensores y un innovador sistema de comunicación y guiado.

“La construcción históricamente se ha basado en la intensificación de la mano de obra”, explicaba Burgos. “En el futuro esto va a desaparecer. También desaparecerán algunos puestos de trabajo, pero aparecerán otros nuevos”.

Muchas ideas y conceptos nuevos aparecieron en una jornada cargada de contenido, como resumió Jorge Cuartero, gerente de Anmopyc, en la clausura de la jornada. Veremos si ese futuro inminente finalmente se traduce en un nuevo paradigma en el sector de la maquinaria para la construcción.



# RIWAL

## Ven y compra los mejores equipos de ocasión!

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



**SJIII4620**

Fabricante: Skyjack  
Año: 2005  
Precio: € 3.150,00



**1230ES**

Fabricante: JLG  
Año: 2007  
Precio: € 5.000,00



**260MRT**

Fabricante: JLG  
Año: 2007  
Precio: € 9.950,00



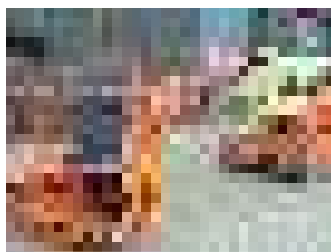
**4394RT**

Fabricante: JLG  
Año: 2004  
Precio: € 11.900,00



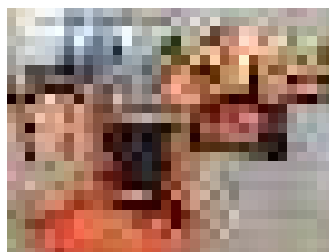
**Z30/20N**

Fabricante: Genie  
Año: 2005  
Precio: € 13.900,00



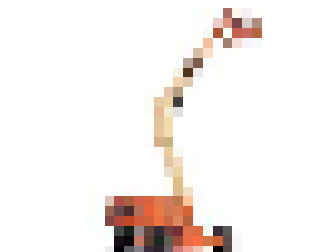
**E400AJPN**

Fabricante: JLG  
Año: 2006  
Precio: € 16.820,00



**450AJSII**

Fabricante: JLG  
Año: 2006  
Precio: € 17.200,00



**E600JP**

Fabricante: JLG  
Año: 2008  
Precio: € 25.200,00



**H16TPX**

Fabricante: Haulotte  
Año: 2005  
Precio: € 12.600,00



**H23TPX**

Fabricante: Haulotte  
Año: 2008  
Precio: € 16.800,00



**T800**

Fabricante: JLG  
Año: 2007  
Precio: € 10.000,00



**T10E**

Fabricante: JLG  
Año: 2005  
Precio: € 10.750,00



**MT1435**

Fabricante: Manitou  
Año: 2006  
Precio: € 22.500,00



**CMC PLA210**

Fabricante: Mercedes  
Año: 2007  
Precio: € 26.500,00

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

**Teléfono: 667 586 147**  
**Email: [ventas@riwal.com](mailto:ventas@riwal.com)**

**[www.riwal.com/sales](http://www.riwal.com/sales)**

**Above all. Riwal**



23ª Convención de Anapat, celebrada en Oviedo.

# Sevilla acoge la Convención Anual de Anapat

Como suele ser habitual antes de la llegada de los meses de verano, la Asociación Nacional de Alquiladores de Plataformas Aéreas de Trabajo (Anapat) celebra su Convención Anual en la que será una de las principales reuniones del sector. Sevilla es la ciudad elegida para acoger esta edición, la 24ª, que además ha sido adelantada a los días 9 y 10 de mayo

Como suele ser habitual antes de la llegada de los meses de verano, la Asociación Nacional de Alquiladores de Plataformas Aéreas de Trabajo (Anapat) celebra su Convención Anual en la que será una de las principales reuniones del sector. Sevilla es la ciudad elegida para acoger esta edición, la 24ª, que además ha sido adelantada a los días 9 y 10 de mayo.

La Convención se celebrará en el Hotel Meliá Lebreros de Sevilla que será la cita de referencia como lugar de encuentro entre las principales empresas del sector, y una estupenda ocasión para intercambiar experiencia, conocimiento e impresiones.

En la primera jornada, el día 9 de Mayo, se abrirá el evento con una comida de bienvenida, seguida de las correspondientes pre-

sentaciones de los patrocinadores premium y oro. A continuación, se celebrará la Asamblea General Ordinaria de Anapat. Como viene siendo habitual, tras la reunión de la Asamblea se dispondrá de un tiempo para el intercambio de relaciones comerciales. La jornada del 9 de Mayo finalizará con una cena en el famoso restaurante Muelle 21, también en la capital andaluza.



En la segunda jornada, se contará con la presencia de prestigiosos ponentes que analizarán la situación actual del sector: Manuel Vidal, consultor en Marketing y Ventas y especialista en LinkedIn Sales Solutions; Pedro Fernández Alén, secretario general de la Confederación Nacional de la Construcción (CNC); y Manuel Pimentel, exministro y escritor, que ofrecerá la ponencia “El talento en la sociedad digital: Incertidumbre y oportunidad”.

La 23ª edición, celebrada bajo las fachadas históricas del Hotel La Reconquista de Oviedo, tuvo como lema ‘Elevando nuestros objetivos’. La afluencia récord de asociados y patrocinadores corroboraba el resurgir de un sector que definitivamente da por terminada la crisis.

Un gigante multinacional como General Alquiler de Maquinaria, GAM, ejerció como anfitriona del evento, incluyendo en el programa de actividades una visita a sus instalaciones centrales en Granda, para narrar esta historia reciente del mercado del alquiler de plataformas. Así, pocas personas hay tan conocedoras de la realidad del sector como su presidente Pedro Luis Fernández, que asumió la responsabilidad de hilar el pasado con lo que en su opinión deben ser los cambios a realizar de manera inmediata para aprovechar este viento de cola y resituar las empresas de alquiler en una posición acorde al potencial de país.



### LA LEY DE CONTRATOS DEL SECTOR PÚBLICO, A EXAMEN

Uno de los puntos destacados del programa será la ponencia de Pedro Fernández, secretario general de la CNC, que analizará para los asistentes los cambios en el régimen de pagos que introduce La nueva Ley de Contratos del Sector Público. Novedades que afectan a los subcontratistas y a su relación con las administraciones públicas; así, a

partir del próximo día 1 de julio, las empresas subcontratadas que trabajen para proveedores de las Administraciones Públicas estarán obligadas a facturar electrónicamente a los contratistas cuando el importe de los trabajos o servicios supere los 5.000 euros. En estos casos, tanto los contratistas de las AAPP como las empresas subcontratadas deberán estar preparados para el intercambio electrónico de sus facturas electrónicas.

¡Únase  
a la  
revolución  
naranja!



VISÍTENOS EN  
INTERMAT  
**23-28** de  
abril de 2018

Pabellón 5B,  
Stand 027

**DOOSAN**



[www.doosanequipment.eu](http://www.doosanequipment.eu)



# Intermat 2018 reúne al sector en el "Rental Day"

Del 23 al 28 de abril París acoge una nueva edición de Intermat, Salón Internacional de Construcción e Infraestructuras, que esta edición se celebra de forma conjunta con World of Concrete Europe.

Vuelve así, que además se celebra en un contexto sensiblemente más favorable que la pasada edición, tendencias que deberán confirmarse en el Parque de Exposiciones de París Nord-Villepin-te. Además de un contexto de mercado positivo, la propia ciudad de París se encuentra

inmersa en uno de los planes más ambiciosos de infraestructuras con una inversión en transporte que superará los 35.000 millones.

Los cuatro sectores de actividad en que está dividida esta edición de Intermat –Movimiento de tierras y demolición; Caminos, minerales y cimentación; Elevación, mani-

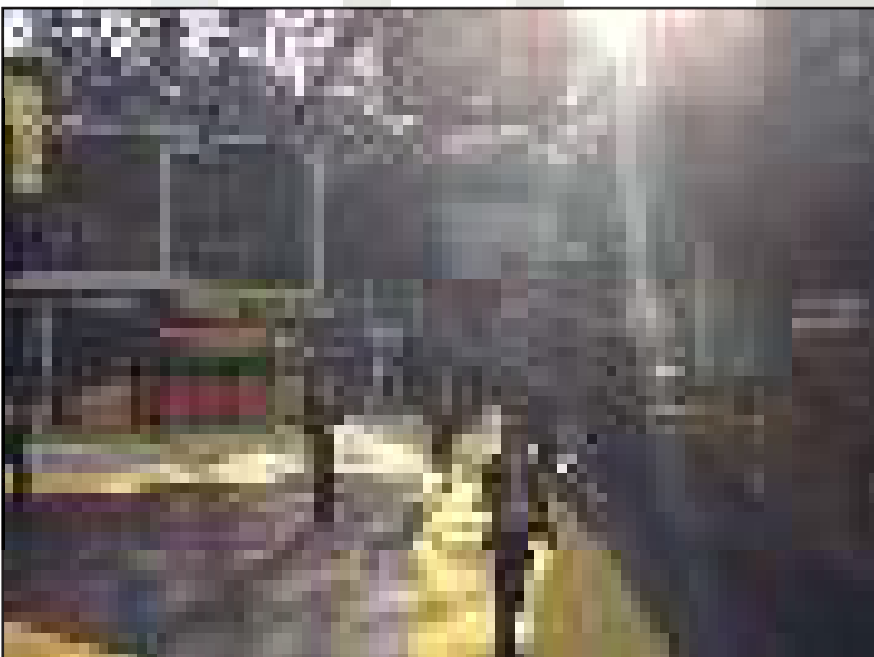
pulación y transporte; y Edificación y Hormigón- esperan concentrar a más de 1.500 expositores, 70% internacionales de 40 países, y más de 180.000 visitantes.

En el programa de actividades paralelo, el sector del alquiler también tendrá un protagonismo especial. El alquiler de equipos de construcción no es ajeno a la fuerte tendencia digital que se extiende por todo el sector de la distribución en general. En este entorno económico en evolución y positivo, el salón dedica un día especial al sector del alquiler con el Intermat Rental Day, que se celebrará el 26 de abril.

Asimismo, la apuesta por las nuevas tecnologías queda patente con la presencia de pymes y grandes empresas punteras en innovación y nuevas soluciones en cuatro espacios dedicados: Start Up Village por Eurovia, Smart Road Village, Building Smart Village y Demolition & Recycling Village.

## EL ALQUILER, PROTAGONISTA

Una de las grandes novedades de esta edición de Intermat llegará el 26 de abril, con la celebración del International Rental Day. Promovido por la Asociación Europea del Alquiler (ERA) y DLR, la asociación francesa del



sector, Intermat dedicará un día especial al sector en el que se analizará a fondo su situación y los retos y perspectivas de futuro.

Este Rental Day estará compuesto por dos eventos principales. El primero de ellos será una mesa redonda en la que se analizará el futuro del sector bajo el título "El equipamiento del alquiler en diez años". Este acto contará con la apertura de Gérard Deprez, presidente de Loxam, y entre los participantes se encuentra Juan José Torres, presidente de la Asociación de Alquiler de Maquinaria y Equipos (Aseamac). La segunda parte de este Rental Day constará de una serie de encuentros comerciales entre expositores y firmas de alquiler invitadas al evento.



## SIMA, RECONOCIDA EN LOS INTERMAT INNOVATION AWARDS

Los Intermat Innovation Awards, entregados en el Salón de la Mutualité de París, han reconocido una edición más 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 jurado de los Intermat Innovation Awards ha recaído una edición más en Ricardo Cortés, director técnico de Seopan.

Una de las empresas galardonadas fue 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 mercado de alquiler contribuye al dinamismo de la construcción francesa"**

Del 23 al 28 de abril de 2018, París acogerá una nueva edición de Intermat, Salón Internacional de la Construcción y las Infraestructuras. Será la primera edición dirigida por Isabelle Alfano, quien toma el testigo de Maryvonne Lanoë. En esta entrevista, la directora del certamen nos repasa algunas de las novedades de esta edición y su visión del mercado.

## **¿Cómo llega el sector a esta edición de Intermat?**

La próxima edición de Intermat Paris encaja en una situación de mercado favorable.

Este es el resultado del crecimiento económico que está mostrando signos de mejora y deja esperar un aumento de la actividad global de 1,5% a casi 2%. Esto beneficia al sector de la construcción, con grandes infraestructuras planificadas para el transporte (líneas de alta velocidad, renovación de la red SNCF, terminales portuarias, aeropuertos, carreteras...) y en la renovación urbana con cuatro programas nacionales hasta 2024 de más de 70 mil millones de euros.

Este optimismo también es impulsado por todos los proyectos relacionados con Grand Paris, el primer proyecto de construcción en Europa y uno de los más grandes del mundo, par-

rocarriles se están modernizando, los sistemas portuarios se están reorganizando... Pero es en el mercado residencial donde los desarrollos son los más espectaculares con muchas nuevas ciudades en construcción.

## **¿Cuáles serán las principales novedades respecto a la anterior edición?**

Para preparar la edición 2018 de Intermat, hemos trabajado alrededor de tres ejes principales: experiencia y contenido, innovación y nuevas tecnologías y servicios y proximidad al mercado.

Por lo tanto, con el fin de aportar un enfoque más experto a la feria, Intermat 2018 propone una organización sectorial más cercana a la oferta y la demanda en torno a 4 áreas principales de negocios: Movimiento de tierras y demolición / carreteras, industria de materiales

la ceremonia de Intermat Innovation Awards celebrada en París el 18 de enero.

Tenemos también áreas dedicadas a la innovación y las nuevas tecnologías: start-ups, construcción inteligente y Demolition & Recycling, para permitir que Start-ups, Pymes y grandes empresas presenten sus nuevas soluciones y productos en estos cuatro espacios dedicados. 14 start-ups estarán presentes en este espacio.

## **¿En qué cifras se moverá esta edición de la feria?**

En 2018, esperamos alrededor de 200,000 visitantes de todo el mundo e unos 1,500 expositores franceses e internacionales.

La oferta de Intermat 2018 se extiende por cuatro pabellones interiores, tres zonas de stands exteriores y dos áreas de demostración al aire libre (Intermat Demo y Concrete Demo).

## **“En Intermat 2018 hemos trabajado alrededor de tres ejes principales: experiencia y contenido, innovación y nuevas tecnologías y servicios y proximidad al mercado”**

ticularmente con sus proyectos de transporte como el Grand Paris Express (200 kilómetros de red, 4 nuevas líneas alrededor París, la extensión de dos líneas existentes, la construcción de 68 estaciones) y el desarrollo de las infraestructuras resultantes así que la construcción de nuevos barrios alrededor de estos futuros centros urbanos con 70.000 viviendas/año en Île-de-France y un total de 1,35 millones de viviendas adicionales en los próximos 25 años.

## **¿Y a nivel europeo?**

En Europa, la dinámica es también buena con países que se desarrollan (Alemania, Países Bajos) y países que renuevan (Bélgica, Italia, España).

Finalmente, África y Oriente Medio están impulsados por una sólida dinámica en todas las áreas: las redes de carreteras y fe-

y cimientos / elevación, manipulación y transporte / construcción de edificios y hormigón.

Los visitantes tendrán acceso a materiales y maquinarias, accesorios, componentes y piezas, y a las nuevas tecnologías en cada una de sus 4 áreas de conocimiento especializado.

Además, hemos convertido la innovación y las nuevas tecnologías en un eje de desarrollo para Intermat 2018, con una gran edición de los Intermat Innovation Awards, organizada en torno a las cuatro áreas de especialización de la feria y cuatro premios especiales. Hemos tenido un número significativo de solicitudes este año ya que 90 innovaciones fueron presentadas por los expositores y se otorgaron 13 premios. Esta edición hemos incluido un Premio especial a la Seguridad otorgado a la empresa española Sima por su sierra de madera Handsafe en

## **En las presentaciones que se han hecho de la feria se ha destacado el carácter internacional del certamen. ¿Qué acciones se han llevado a cabo para potenciar este perfil internacional?**

Más allá de la nueva segmentación de la oferta de la feria y todos los mensajes dirigidos al sector, también hemos creado el primer Observatorio Intermat de la construcción, realizado en colaboración con Business France.

Este Observatorio Intermat nace de la voluntad de establecer una sólida relación con el mercado y ofrecer a los fabricantes de materiales de construcción, a las empresas de construcción y de alquiler, un estudio estratégico de 12 países de la zona EMEA elegidos por su nivel de inversión en infraestructura y construcción.

El estudio, diseñado como una herramienta de trabajo y apoyo para el desarrollo empresarial, propone para cada país estudiado un análisis de los planes nacionales de inversión en curso o planificados para 2025-2030 y clasificados por sector de aplicación (aeropuerto, construcción, ferrocarril, minas y canteras, puerto, carretera, transporte), un mapa de los principa-

les proyectos, las principales importaciones y exportaciones de materiales de construcción y marcas extranjeras presentes en el territorio.

En algunos de los territorios cubiertos por la feria, también hemos organizado 18 reuniones regionales e internacionales, 4 en Francia y 14 en países de EMEA (incluida España el 27 de septiembre de 2017).

**¿Qué porcentaje de expositores y visitantes internacionales esperáis tener en Intermat 2018?**

Alrededor del 70% de los expositores son internacionales. En cuanto a los visitantes, el 35% son internacionales de más de 165 países.

**¿Qué podrías destacar de la presencia de empresas españolas en Intermat?**

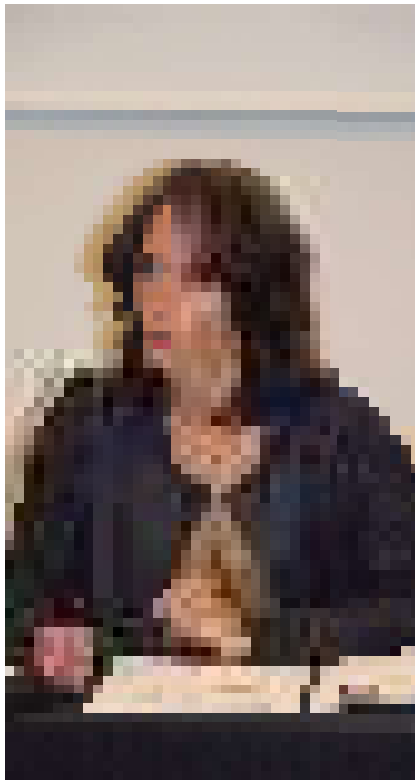
En primer lugar, me gustaría subrayar la participación de Anmopyc, asociación colaboradora de la feria, que es muy activa con sus miembros y que participa en Intermat federando a la mayoría de los expositores españoles.

27 empresas españolas exponen en Intermat, entre las que podemos citar algunas de las marcas más fieles de la feria, como AUSA, Blumaq, BYG, Etesa, Frumecar, Intrame, Llamada, Moldtech, MTG, Triman, TGB... y otros nuevos participantes incluyendo Alba Macrel, Camac, Motto Elevation, Prensoland, Rojo Trailer o Dicsa.

**En la anterior edición de la feria el mercado español atravesaba años muy duros por la crisis. ¿Cómo valoras la presencia española frente a anteriores ediciones?**

La oferta española en Intermat es particularmente dinámica en esta edición, en las divisiones de movimiento de tierras y demolición, que también incluye piezas, accesorios y componentes, y la construcción e industria del hormigón.

En términos de visitantes, España es el décimo país con más visitantes internacionales de un total de 167 con importantes empresas de construcción como Abengoa, Ferrovial, FCC, Obrascón Huarte Lain y Sacyr Vallehermoso. También contamos con el apoyo de asociaciones profesionales como Seopan, de la cual Ricardo Cortés Sánchez fue miembro del jurado de Intermat Innovation Awards 2018, Aseamac, Anapat y EDA.



**"En este contexto económico favorable el sector del alquiler está haciendo una transición digital cada vez más visible en la profesión"**

**¿Qué destacarías del programa de jornadas y conferencias?**

En primer lugar, Intermat 2018 dedica un día al alquiler de materiales. Con una facturación de 3.760 millones de euros en 2017, el mercado de alquiler de materiales de construcción contribuye al dinamismo de la construcción francesa. Es en este contexto económico favorable que el sector del alquiler está haciendo una transición digital cada vez más visible en la profesión. Para discutir estos cambios y presentar las perspectivas de desarrollo del sector, la feria propone a los actores interesados un día especial titulado Intermat Rental Day el 26 de abril, sobre el tema "Ser alquilador en 10 años". Se trata de una mesa redonda por la mañana exclusiva dedicada a las perspectivas de crecimiento del mercado. La tarde está dedicada a reuniones con los actores del sector.

Luego, como parte de las aéreas temáti-

cas, se realizarán talleres de expertos y de expositores sobre los temas de la demolición y del reciclaje y de la construcción inteligente. Las 14 start-ups presentarán sus nuevas tecnologías durante las sesiones de pitch en la aérea de las Startups el miércoles 25 de abril de 11:00 a 13:30.

**A nivel personal, ¿qué expectativas tienes de tu primer Intermat como director del certamen?**

La edición 2018 de Intermat es la del resurgimiento y la innovación tecnológica.

Intermat 2018 es la plataforma que federa a todos los profesionales de la construcción, desde la etapa inicial hasta la etapa final, para formar un solo y mismo sector, dedicado a la eficiencia de los territorios.

De alcance internacional, dará acceso más particularmente a los mercados de la zona EMEA (Europa, Medio Oriente y África), integrando territorios con gran potencial y en desarrollo. Intermat continuará fortaleciendo su carácter internacional, particularmente hacia la zona EMEA.

Además, espero que en el futuro, la feria se centre cada vez más en un enfoque experto y específico de las necesidades para responder mejor a los problemas de cada uno.

Finalmente, Intermat intensificará sus esfuerzos para apoyar a los actores de la profesión. Y esto, gracias al desarrollo de herramientas digitales que, lejos de substituirse a la feria, se pondrán a su servicio, siempre con el objetivo de facilitar y mejorar la puesta en relación entre visitantes y expositores y la identificación de los potenciales de desarrollo de los sectores cubiertos por el evento.

**¿Qué sido lo más complicado a la hora de asumir el liderazgo en la organización de un certamen así?**

He estado organizando exposiciones profesionales e internacionales durante más de 20 años, en una amplia variedad de sectores. Siempre es fascinante comprender un mercado y sus especificidades, abordarlo con humildad y al mismo tiempo prestar atención aguda a su evolución, porque debemos servir a los mercados para los que organizamos nuestras ferias y ofrecer un contenido especializado que se renueva con cada edición. Es con este espíritu que todo el equipo ha preparado la próxima edición.



# CAPACIDAD XTRA

MÁS EFICIENCIA, MÁS PRODUCTIVIDAD



**Xtra Capacity™**  
Hasta un tercio  
más de capacidad  
de carga



Generador opcional  
Genie® Lift Power™



Sistema de control  
intuitivo SmartLink™  
(CAN)

**Genie**®  
A TEREX BRAND

**XC** | XTRA  
CAPACITY.

PARA SABER MÁS: [WWW.GENIELIFT.ES/XC](http://WWW.GENIELIFT.ES/XC)

# Maquinaria mini: a la cabeza de la recuperación



Dentro de las cifras de crecimiento que está registrando el mercado de maquinaria de construcción la maquinaria denominada “mini” está jugando un papel destacado. A rebufo del buen momento que vive el mercado residencial y con la mayor estabilidad que ofrece el sector agrícola, el segmento de maquinaria mini cerró 2017 con un creci-

miento en ventas del 62%, con 1.848 unidades, según los datos de la Asociación Nacional Distribuidores e Importadores de Maquinaria de Obras Públicas, Minería y Construcción (Andicop). Se trata además del quinto año consecutivo en el que el segmento de maquinaria compacta cierra el ejercicio en crecimiento e igualando los niveles del año 2008.

Todos los tipos de equipos dentro del grupo de maquinaria mini cerraron 2017 en positivo, destacando el espectacular crecimiento en ventas de las miniexcavadoras de cadenas, que aumentan un 144,5% en el último ejercicio, con un 144%. Le siguen las minicargadoras de cadenas (75,7%, con 65 unidades), Minicargadoras de ruedas (66,8% con un to-

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%

Fuente: Andicop





# LET'S IMAGINE THE FUTURE



tal de 66,8 equipos), las midiexcavadoras de ruedas (66,7% y 10 unidades) y las miniexcavadoras, que con un crecimiento en ventas del 44% y un volumen de mercado 992 unidades no solo es el tipo de maquinaria que más ventas registra en maquinaria mini (el 53,7% del total), sino dentro de todas las tipologías de maquinaria analizadas por Andicop. Asimismo, por volumen de ventas, la maquinaria mini registra la mayor cuota de mercado dentro de los cinco grandes grupos de maquinaria del informe, con un 41,2% sobre el total de maquinaria vendida en 2017 (ver gráfico 1). Asimismo, es el segundo segmento de maquinaria que registra mayor crecimiento el pasado año, tras los equipos de elevación, que cerraron 2017 con un incremento en ventas del 75,4%.

A pesar de que todos los indicadores muestran una tendencia positiva y que 2017 fue el mejor año para el sector desde 2008 (ver gráfico 2), el volumen de maquinaria vendida sigue siendo sensiblemente bajo, arrastrando la fuerte caída que se produjo tras el año 2007; aquel año las ventas de maquinaria compacta se situaron en torno a las 6.700 unidades, con lo que actualmente el sector tendría un volumen en torno al 30% respecto a los años previos a la crisis.

See you soon in Paris on



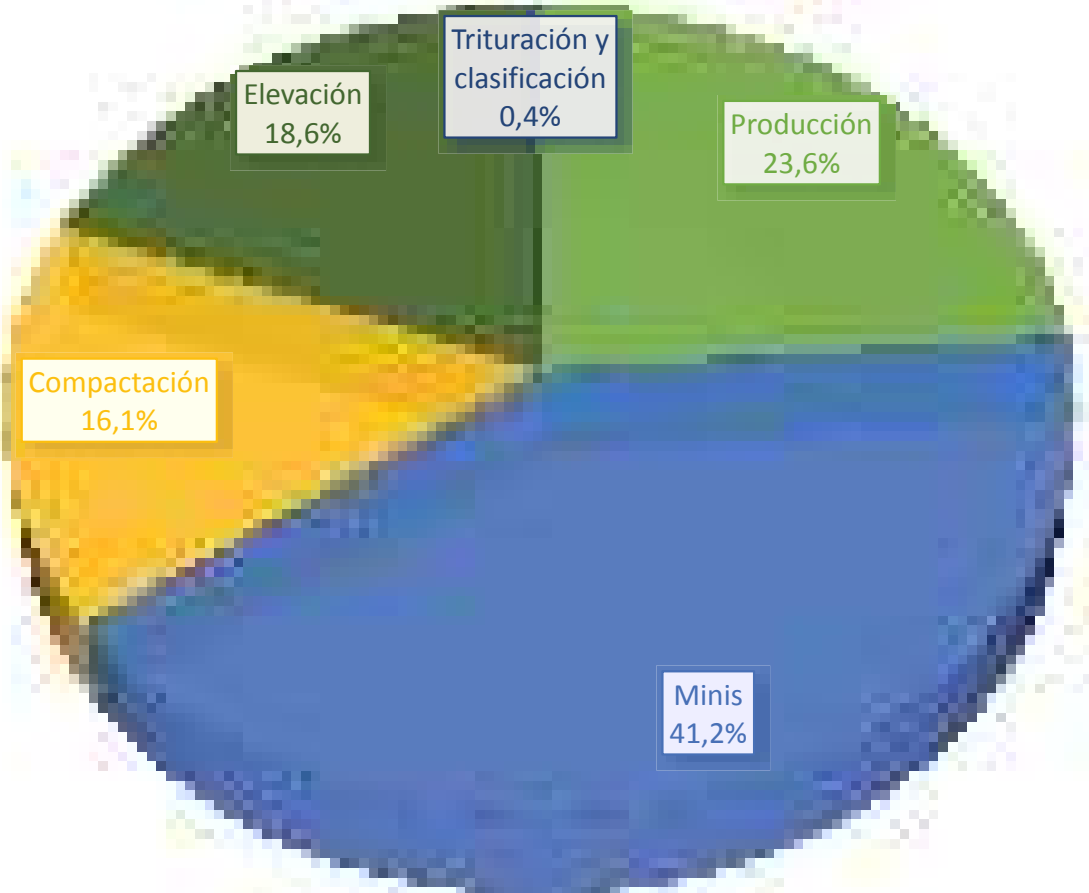
APRIL 23-28, 2018  
**STAND EXT 5 J002**

haulotte.es

**Haulotte**

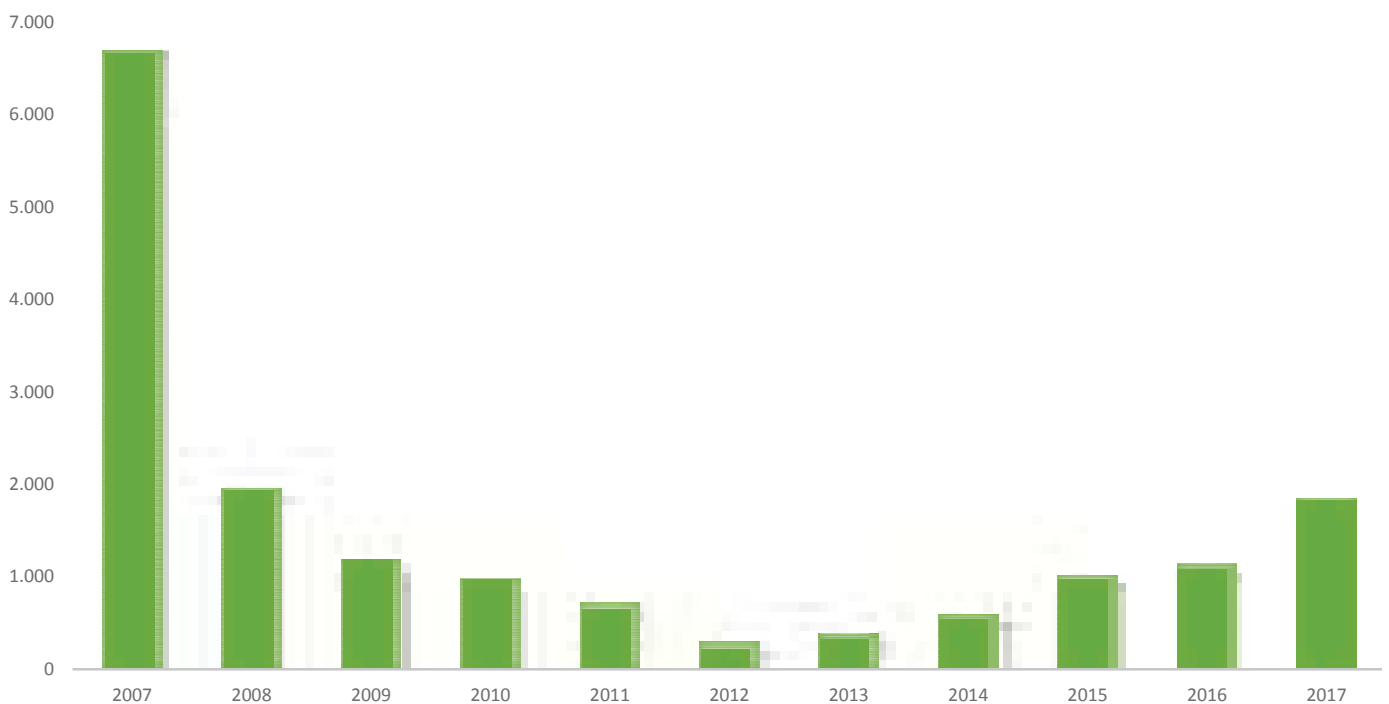
HAULOTTE IBERICA, c/ Argentina nº13 P.I. La Garena Alcalá de Henares 28806 Madrid, España  
Tel. : +34 912 158 444 - Fax : +34 911 341 844  
E-mail : iberica@haulotte.com

Gráfico 1: Ratio de ventas por tipo de maquinaria



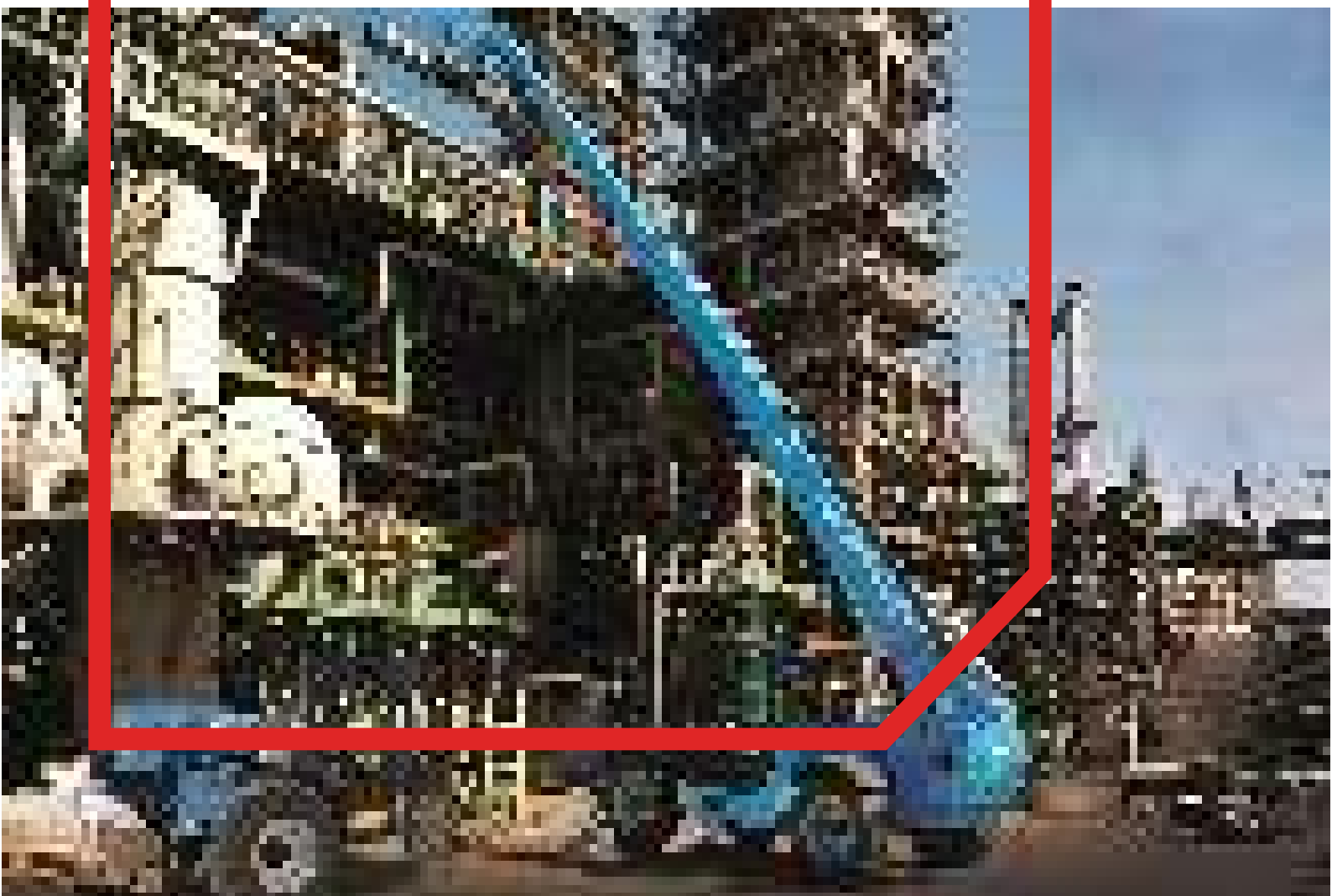
Fuente: Andicop

Gráfico 2: Ventas de maquinaria mini desde 2007



Fuente: Andicop

## 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. Disponibles en una gama de hasta 18m de alcance, 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. Además con la amplia gama de accesorios disponibles, los manipuladores telescópicos Genie proporcionan una asistencia perfecta.



# JCB apuesta por el alquiler en sus nuevos lanzamientos

Rocester es una pequeña localidad inglesa situada en la zona este del condado de Staffordshire. Hasta la década de los 50, la economía de esta población de poco más de 1.500 visitantes estaba basada principalmente en la agricultura. Pero desde mediados del siglo XX todo cambió para esta región con la llegada de JCB.

**TEXTO Y FOTOGRAFÍAS: LUCAS MANUEL VARAS VILACHÁN**

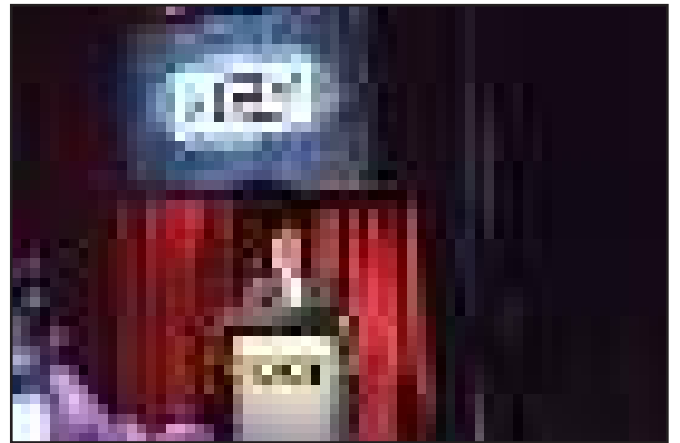
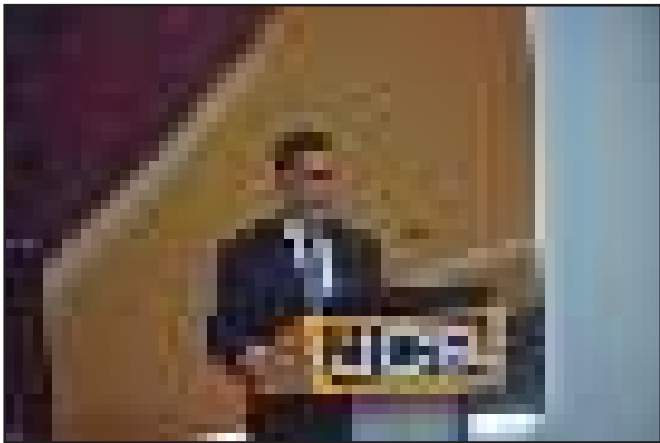
Joseph Cyril Bamford fundaba en 1945 J.C. Bamford Excavators Limited, compañía que sería universalmente conocida como JCB. Desde entonces, el fabricante de maquinaria inglés estableció su sede y buena parte de su producción en este municipio, comenzando así una influencia que cualquier visitante de la región percibe de forma irremediable. Así, la conocida historia de éxito de JCB, bajo la presidencia de Anthony Bamford desde 1975, está íntimamente ligada al desarrollo de Rocester.

El centro de visitantes de JCB en esta localidad acogió a importante representación de prensa internacional durante dos días para la presentación de una serie de novedades que suponen un nuevo punto de inflexión en la historia de la firma, algunos tan destacados como la llegada definitiva de los motores Fase V, la primera excavadora completamente eléctrica de la compañía y el lanzamiento de la nueva generación X de excavadoras, que se estrena con los modelos de 22 toneladas.

Los asistentes a las jornadas no solo conocieron todas estas novedades con información teórica, sino que pudieron comprobar in situ el funcionamiento tanto de la gama más compacta como de la nueva serie X de excavadoras en las canteras Kevin y Wardlow que JCB dispone para las demostraciones de maquinaria.

Como recordaba Graeme Macdonald, CEO de JCB, al inicio de las intervenciones por parte de responsables de la firma, el lanzamiento de novedades es una constante de la marca británica: si el año pasado se lanzaron 46 máquinas, este año volverán a estrenarse otros 40 nuevos modelos.

El propio Macdonald realizó un repaso al mercado internacional de maquinaria, en clara expansión. 2017 cerró con unas ventas globales cercanas a las 900.000 unidades, con un crecimiento del 21% respecto al año anterior. En cuanto a los mercados europeos, el español es el que registró un mayor crecimiento, con un 40% y unas 4.500 máquinas vendidas, cifra total muy por debajo todavía que mercados de nuestro entorno como Alemania (+2%, con un volumen de 38.000 máquinas) o Francia (+15% y 32.000 máquinas).



**A la izquierda, Graeme Macdonald, CEO de JCB. A la derecha, Tim Burnhope, director de Innovación y Crecimiento de la compañía.**

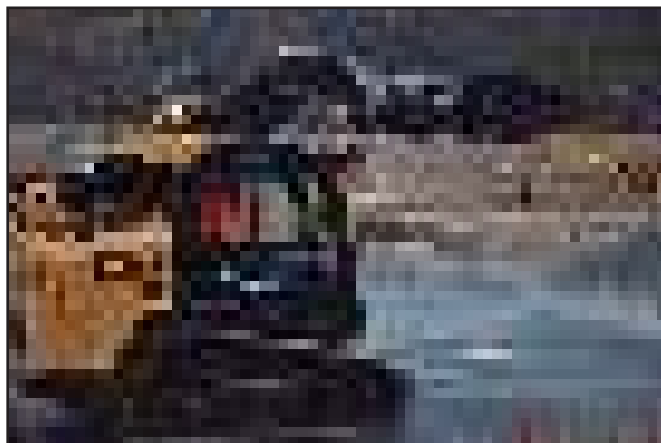
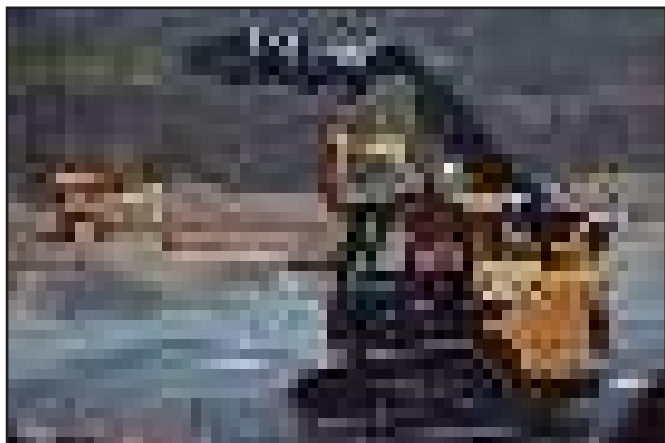
## LLEGA LA NUEVA TELESKID DE CADENAS

Más allá de la nueva generación de excavadoras, el evento estuvo cargado de novedades. Una de las más importantes, la popular Teleskid, el híbrido entre pala cargadora y manipulador telescópico con el que JCB sorprendió al mercado, presentaba para Europa su nuevo modelo de cadenas, la 3TS-8T. Este se une a la popular 3TS-8W para ofrecer una altura de carga máxima de 4.1 m y un alcance hacia delante de 2.25 m. Entre sus prestaciones encontramos un potente motor diésel de 55 kW (74 CV) JCB EcoMAX, una mayor carga de vuelco con pluma retraída y extendida y un agarre adicional de las orugas de goma con baja presión sobre el suelo en condiciones deficientes.

El propio Tim Burnhope afirmaba que "este es el desarrollo más innovador del concepto de cargadora de cadenas compacta desde su lanzamiento hace 20 años. Esta máquina llega más alto, más lejos y más profundo que ninguna otra cargadora de cadenas compacta de su tamaño".

Acompañados de Ignacio Lanzadera, responsable de Desarrollo de Negocio de JCB Maquinaria, pudimos comprobar sobre el terreno de la cantera Kevin. La explicación a este desfase de seis meses en Europa respecto al lanzamiento del modelo de ruedas nos

la daba el propio Lanzadera. "En Europa existe una normativa que obliga a instalar un control progresivo de carga si esta excede de una tonelada. En el modelo de cadenas, el paso era de 1.070 kg, por lo que en Europa hemos tardado medio año más en desarrollar este sistema". Entre las aplicaciones de este equipo, destacan la ganadería y un sector que, según señalaba el responsable de la compañía, tiene un gran potencial en nuestro país: el vibrado de olivos.



### **MÁXIMA VISIBILIDAD EN LAS MINICARGADORAS JCB**

Entre las numerosas presentaciones que tuvieron lugar en el evento organizado por JCB, la gama de minicargadoras y cargadoras compactas también verá renovados sus equipos con modelos "HiViz", de alta visibilidad, con cambios que además de mejorar sensiblemente la visibilidad del operador en el interior de la máquina, ofrece numerosas novedades orientadas a mejorar la productividad y el mantenimiento de estos equipos. En total son siete nuevos equipos que incluyen una nueva pluma de alta visibilidad, montada 50 mm por debajo para mejorar aún más la visibilidad desde la cabina hacia el ángulo derecho.

Con esta nueva configuración, la antigua 225 pasa a ser la 250 y la 260 pasa a ser la 270. La 300 y 330 se mantienen sin cambios. En lo que se refiere a la cargadora de cadenas compacta, la 225T es ahora la 250T, la 260T pasa a ser la 270T y la 300T se mantiene sin cambios.

Otros cambios en la cabina afectan al ángulo de apertura de la puerta, que pasa de 40° a 55° para facilitar la entrada y salida del operador. En cuanto al rendimiento de las máquinas, el mayor diámetro del cilindro de inclinación aumenta la fuerza de arranque del cazo un 10% en los nuevos modelos 250 y 270. Y para una mejor productividad, el proceso de arranque se ha simplificado a solo tres pasos. El propio Burnhope comentaba ante este lanzamiento que "desde hace décadas, JCB ha liderado el diseño para mejorar la visibilidad del operador".

### **CRECE LA FAMILIA DE GENERADORES**

JCB Power Products también presentó novedades con la ampliación de su gama de generadores QS. Adam Holland director general de la división, presentó los tres nuevos modelos se suman a la familia, alimentados por motores JCB de seis cilindros de fase IIIA: G166QS (150 kVA), G201QS (180 kVA) y G221QS (200 kVA).

Los generadores G166QS, G201QS y G221QS están disponibles con un rendimiento estándar de 50 Hz. Los nuevos modelos se ofrecen con un tejadillo de acero pesado líder en su clase con un ancho de tan solo 1100 mm. Esto permite transportar dos generadores uno al lado del otro en el remolque, lo que reduce los gastos de transporte de las compañías de alquiler y los distribuidores. El depósito de combustible de 400 litros garantiza que los generadores se pueden usar durante 12 horas de forma continua cuando funcionan con una carga del 75 %.

Como añadido interesante, la gama a partir de los 60 kVA incorpora el sistema telemático LiveLink for Power de serie, una tecnología con la que el propietario de la flota podrá supervisar los equipos en tiempo real, con diversos datos como el consumo de combustible o los cálculos de CO2.

### **A LA CONQUISTA DE LA GAMA COMPACTA DE MINIEXCAVADORAS**

Matt Pears, director de equipos compactos, dio paso a la gama de miniexcavadoras, un segmento, el inferior a dos toneladas, en el que la firma inglesa quiere incrementar su cuota de mercado. No obstante, desde 2014 ha presentado 13 nuevos modelos, a los que ahora se suma la nueva miniexcavadora 15C-1, un equipo de 1,5 toneladas y motor de 11,7 kW. "Es un placer presentar la máquina que completa la gama por debajo de dos toneladas de JCB", señalaba Matt Pears, quien explicaba que todos los productos JCB se diseñan "con y para nuestros clientes".

Pensado para el mercado del alquiler, al igual que las miniexcavadoras de nueva generación incluye 10 puntos de izado que facilitan su transporte. Cabina ROPS, o carrocería completamente de acero son algunas características de este equipo que, a pesar de lo compacto de su tamaño, ha sido capaz de ampliar el espacio interior de la cabina hasta un 24%.

De nuevo Ignacio Lanzadera nos acompañaba para ver de cerca las novedades de esta gama. "Las modas vuelven, -explicaba-, y como en los años 80 hemos vuelto a las líneas rectas y al acero. Este ofrece la ventaja de que, en caso de golpe, puede ser reparado, a diferencia de la fibra de vidrio, que quiebra y debe ser sustituida". La apuesta de JCB por la familia de dos toneladas se explica porque es la más demandada por el sector del alquiler, y a su vez el nicho más grande de miniexcavadoras. El responsable de Desarrollo de Negocio de JCB en nuestro país explica como sectores potenciales para esta máquina de 1,5 toneladas el de paisajistas, viveristas y jardineros municipales.

En total son cinco los modelos de la gama ligera que han sido renovados: el ya mencionado 15C-1; el 16C-1, con bomba de caudal variable y que supone la máquina de entrada para el sector del alquiler; y las 18Z-1, 19C-1 y su variante de voladizo cero, la 19C-1 PC, orientadas a operarios autónomos o empresas de canalización que en lugar de alquilar los equipos tienden a comprarlos.

## JCB LANZA SU PRIMERA EXCAVADORA COMPLETAMENTE ELÉCTRICA

Una de las grandes sorpresas en la gama de miniexcavadoras estaba reservada para el evento nocturno: fue entonces cuando JCB descubrió la JCB 19C-1 E-TEC, su primera excavadora eléctrica con cero emisiones y, como pudimos comprobar in situ, la más silenciosa de su gama.



**Lord Bamford, presidente de JCB, con la nueva excavadora.**

El presidente de JCB Lord Bamford dijo: "JCB ha estado en la vanguardia del desarrollo de equipo de construcción innovador con bajas emisiones durante muchos años. Al producir una miniexcavadora eléctrica JCB, ofrecemos a nuestros clientes una solución práctica y rentable para aplicaciones que exigen un funcionamiento silencioso con cero emisiones".

"Hoy JCB hace historia", señalaba Tim Burnhope, director de Innovación y Crecimiento de la compañía. Este modelo, desarrollado en secreto en la sede mundial de JCB en Staffordshire, es cinco veces más silenciosa que su equivalente diésel convencional. Respecto a su rendimiento, ofrece las mismas prestaciones que el modelo estándar 19C-1. Al respecto, Burnhope afirmaba que "no hay dudas de que estamos ante una máquina Premium para ofrecer multitud de soluciones en el mundo actual". Soluciones que pasan por trabajar en entornos sensibles al ruido, como hospitales y colegios, o trabajar en horas del día sin molestar a los ciudadanos.

La apuesta por la maquinaria eléctrica no se queda en la miniexcavadora 19C-1 E-TEC, ya que también fue presentada la gama de plataformas de tijeras eléctricas, alimentadas con baterías de ion-litio. Ya en 2017 la unidad de negocio JCB Access presentó nueve tijeras eléctricas nuevas tras dejar clara su intención de convertirse en el principal protagonista del mercado del acceso motorizado, valorado en 8.000 millones de dólares.

Ahora, la firma revela otra innovación para el sector con el lanzamiento de sus cinco modelos alimentados con ion-litio completamente nuevos: S1530E, S1930E, S2032E, S2646E y S2646E, con alturas de trabajo de 6.6 m a 10.1 m. Estas baterías ofrecen un funcionamiento hasta un 40 % más prolongado y consiguen reducir un 50 % el tiempo de recarga. Por otra parte,

la innovadora compañía de alquiler neerlandesa Hoogwerkt ya ha realizado un pedido de 420 de los nuevos elevadores de tijera de ion-litio con la intención de establecer un nuevo negocio de alquiler "ecológico".

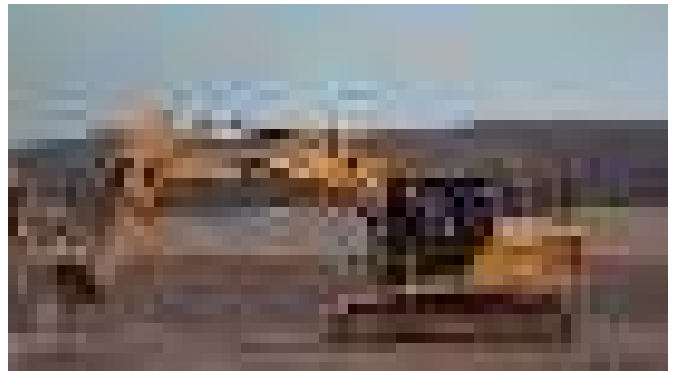
## "LA MEJOR EXCAVADORA DE JCB"

A pesar del aluvión de novedades presentadas, JCB se reservó para el segundo día una de sus mayores apuestas para este año: la nueva generación X de excavadoras que se estrena con los primeros modelos en el segmento de 22 toneladas.

"Hoy os enseñamos el resultado de una nueva gran inversión de JCB, con la que hemos querido hacer la mejor excavadora de nuestra historia", arrancaba Tim Burnhope, director de Innovación y Crecimiento de JCB, su presentación.

Tras realizar un repaso a las numerosas novedades en excavadoras en los últimos años, se mostró por primera vez la JCB 220X, el primer modelo de la próxima generación de máquinas de cadenas para el mercado de la construcción. EL nuevo diseño y la obsesión por el detalle con la prioridad puesta en la comodidad del operador son las señas de identidad de esta nueva gama.

Entre sus nuevas prestaciones, estamos ante una excavadora un 20% más eficiente en cuanto a consumo, la cabina ofrece un 15% más de espacio al trabajador, una ventilación un 43% mayor y el ruido ha sido reducido en su interior desde los 73 db del modelo anterior hasta 68 db. Esta cabina, en la que residen muchas de las mejoras de la Serie X, ha sido diseñada y fabricada por primera vez por la propia JCB.



## LA SEGURIDAD, PRIORIDAD EN LOS DÚMPERES DE OBRA

El lanzamiento de hasta nueve dúmpers de obra da paso a una gama completamente nueva de JCB con la seguridad como una de sus principales banderas. Así, la estructura se ha fabricado en acero y la cabina JCB SiteSafe con bastidor reforzado ofrece protección contra impactos en los modelos de 6 a 9 toneladas.

La gama, que ofrece una durabilidad y fiabilidad de uso que la hacen especialmente idónea para el sector del alquiler, ofrece modelos para todos los requerimientos: dúmpers de alto volteo de una tonelada, de volteo frontal y giratorio de tres toneladas, con varias opciones de transmisiones, de volteo frontal y giratorio de seis toneladas y de volteo frontal de nueve toneladas.

Pero sin duda, la presentación más llamativa en esta nueva gama es el nuevo 7T-1, un modelo HiViz de siete toneladas. Su visibilidad ha sido incrementada hasta un 77% comparado con un dúmper convencional de siete toneladas gracias a una disminu-

ción del centro de gravedad de la pala un 16%. El operador puede ver un objeto de 1,4 metros de altura a una distancia de 1 m con la máquina cargada y un objeto de 0,8 m de altura a una distancia de 1 m con la máquina descargada.

Esta reducción del centro de gravedad, combinado con una mayor distancia entre ejes y un incremento del ancho de vía, repercute también en una mejora de la estabilidad del equipo y en un menor riesgo de vuelque hacia delante. Estas modificaciones en las dimensiones del dúmper no han penalizado su maniobrabilidad, ya que el bloqueo de la dirección ha sido ampliado a 35°, con lo que en la práctica su ángulo de giro es comparable al de un modelo normal de seis toneladas.

“Tenemos identificado que los tamaños con más salida comercial son los de 1, 3, 6 y 9 toneladas”, señalaba Ignacio Lanzadera. A ellos hay que añadir la gran novedad tecnológica del 7T-1, en palabras del responsable de Desarrollo de Negocio de JCB Maquinaria, “un dúmper de seis toneladas modificado”. Estas modificaciones, llamativas a simple vista, se han conseguido situando la caja por debajo de la tornamesa, bajando el centro de gravedad del equipo casi un metro, y logrando una mayor estabilidad con los mismos ejes del modelo de seis toneladas pero con mayor anchura y mayor distancia entre los traseros y los delanteros



Compromiso



Dientes para excavadora de **alta calidad**



Sistemas de **rodaje**



Implementos de las **mejores marcas**



Síguenos en:



650 989 088



[www.cohidrex.es](http://www.cohidrex.es)

**Sede Central Cáceres**  
Pol. Ind. Capellanías,  
C/ Alpagateros 1, nave 119-120 - 10005 Cáceres  
Tel. 927230834 / Fax. 927235069  
[info@cohidrex.es](mailto:info@cohidrex.es)



# Bobcat aúnna confort y diseño en su rompedora gama de miniexcavadoras

En su clara apuesta por la innovación y la constante mejora de sus productos, Bobcat vuelve a revolucionar el universo de la maquinaria compacta con el lanzamiento de sus nuevas miniexcavadoras de la serie R de 2-4 toneladas.

**TEXTO: LAURA GARCÍA-BARRIOS**

Más confortables y fáciles de manejar, con mayor fuerza de excavación y una estabilidad excepcional, así son las nuevas miniexcavadoras que ha lanzado Bobcat al mercado esta primavera. La firma coreana sigue demostrando su amplia capacidad para diseñar, probar y fabricar potentes equipos con esta revolucionaria gama que incluye cinco nuevos modelos de excavadoras compactas: E26, E27z, E27, E34 y E35z.

Durante la presentación a medios, celebrada en sus instalaciones de Dobříš (República Checa), Jarry Fiser, *product line director* de las excavadoras Bobcat, aseguró que "los clientes europeos son más exigentes en lo que se refiere a la comodidad del operador y la versatilidad de la máquina". Por ello, esta nueva generación de máquinas excavadoras compactas de 2-4 toneladas incorpora una cabina completamente renovada en la que el espacio y la calidad de su interior son los grandes protagonistas. "Ponemos a disposición del operador una cabina espaciosa y cómoda, fácil de operar, ergonómica y de gran visibilidad", afirmó Fiser durante su discurso. A ello se suma la mejora en la entrada y salida de la misma, incorporando unas nuevas manillas ergonómicas 3D y una puerta más ancha, así como ventanillas de mayores dimensiones para mejorar la visibilidad en todas direcciones.

En su presentación, Fiser quiso resaltar, entre otras muchas características, la significativa reducción de las fuerzas de control, así como los bajos niveles de ruido y vibraciones, los nuevos *joysticks* o los renovados pedales metálicos optimizados de desplazamiento. Por su parte, con respecto a su versatilidad, las revolucionarias miniexcavadoras de la serie R de 2-4 toneladas cuentan con el sistema SAC (control auxiliar seleccionable), gracias al cual el operador podrá seleccionar o activar el patrón de control de los conductos auxiliares.



## ADAPTADOS A LAS EXIGENCIAS DEL CLIENTE

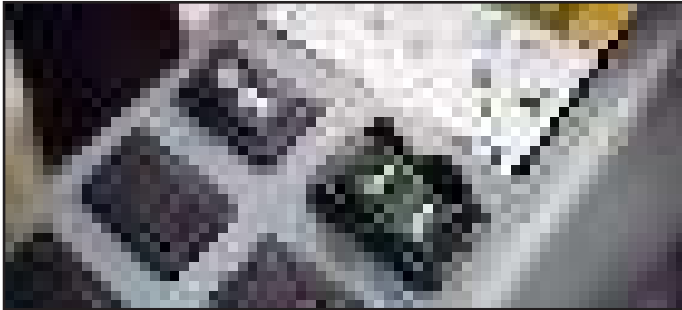
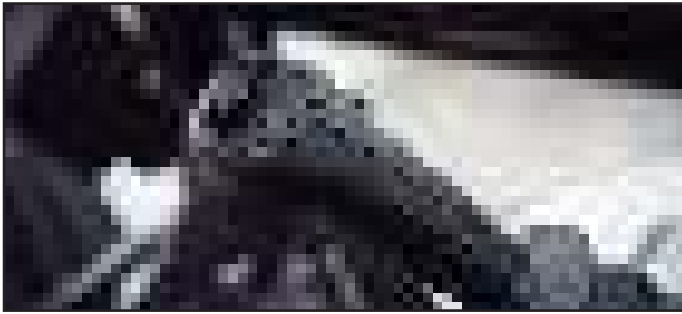
Cada uno de los cinco modelos presentados ha sido creado expresamente para clientes concretos. En el caso de E26, nos encontramos con una máquina que destaca por su robustez y fácil manejo, presentando nuevas características como el grupo de trabajo del cilindro dentro de la pluma (CIB) y su geometría, lo que permite aumentar la protección frente a la colisión de la cuchara con la cabina. De esta manera, esta nueva máquina compacta satisface las necesidades específicas del sector del alquiler.

Por otro lado, Miroslav Konas, *product manager* de la firma, re-

saltó durante la presentación de estos nuevos modelos que el nuevo E27 es idóneo para espacios reducidos, convirtiéndose en una gran solución en situaciones en las que prima el rendimiento y la facilidad de transporte frente a la compactibilidad. Con respecto al E27z, consiste en una herramienta ideal cuando se trabaja cerca de paredes gracias a su gran flexibilidad de movimientos. De tal modo, es la mejor elección para los constructores urbanísticos como consecuencia de su gran capacidad de excavación y confort del operador.

Si nos fijamos en el modelo E34, cabe resaltar una amplia cabina que dispone de un potente aire acondicionado con el objetivo de adaptarse a diferentes cambios meteorológicos. Por su parte, entre las ventajas del modelo E35z es reseñable su gran intervalo de funcionamiento del grupo de trabajo, su gran estabilidad y la amplitud del área del operador. Estas máquinas están dirigidas a todos aquellos que prioricen en los costes de propiedad más bajos en lugar de máquinas de gran tonelaje.





### MÁXIMO CUIDADO EN LOS DETALLES

Durante la presentación, los asistentes pudieron comprobar de primera mano las grandes características de las miniexcavadoras. En esta línea, los allí presentes pudieron constatar la calidad, resistencia y fácil manejo de estos nuevos modelos avalados por los más de treinta años de experiencia de la compañía.

Entre los detalles en los que el equipo de Bobcat ha prestado especial atención, cabe destacar el nuevo diseño de hoja, el cual ofrece más resistencia y capacidad avanzada de auto limpieza. Además, la remodelación del protector del cilindro de la pluma se completa al incrementar la protección de los latiguillos, los tubos y las válvulas del grupo de trabajo.



## Cualquier pieza, cualquier marca, en cualquier lugar

Piezas para  
manipuladores  
telescópicos y  
carretillas  
todoterreno

Gracias a un stock de más de 750 000 referencias y una base de datos con 37 000 000 referencias conocidas,

encontrará las piezas y accesorios de calidad para:



PARTS & ACCESSORIES

Nuestros asesores de ventas especializados estarán encantados de ayudarle para que reciba el pedido al día siguiente.



TVH PARTS NV

Brabantstraat 15 · 8790 Waregem · Belgium  
T +32 56 43 42 11 · F +32 56 43 44 88 · info@tvh.com · www.tvh.com

TVH PARTS

También es importante mencionar la presencia de luces LED y un girofaro de fácil instalación, así como la inclusión cuatro puntos de enganche en la estructura superior que mejoran la seguridad en el transporte.

Otro de los suplementos característicos de esta nueva línea es la pantalla en el panel de control Deluxe, mediante la cual el operador podrá visualizar información con la que poder resolver diversos incidentes que puedan surgir durante el trabajo. Por su parte, Bobcat ofrece varios sistemas de acopladores mecánicos o hidráulicos que facilitan una conexión fácil y segura de los implementos. En este sentido, los acopladores Lehnhoff ahora también estarán disponibles con adaptadores de inclinación instalados en fábrica, además de un kit de válvulas de desvío para accionar el implemento de cuchara bivalva. Todos los modelos incluyen motores de inyección mecánica probados de fácil mantenimiento que cumplen los requisitos de la futura Fase V de la normativa europea sobre emisiones de motores.

Finalmente, y como parte del ADN de Bobcat, estas nuevas miniexcavadoras ofrecen la facilidad de acceso a servicio y mantenimiento periódicos.



**Esta línea incorpora una cabina completamente renovada en la que el espacio y calidad de su interior son los grandes protagonistas**





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



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



**SIN PERMANENCIA**

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



**RÁPIDO**

Su vehículo, operativo en un plazo de 48 horas.



**CERCA**

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



**VEHÍCULO DE SUSTITUCIÓN**

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

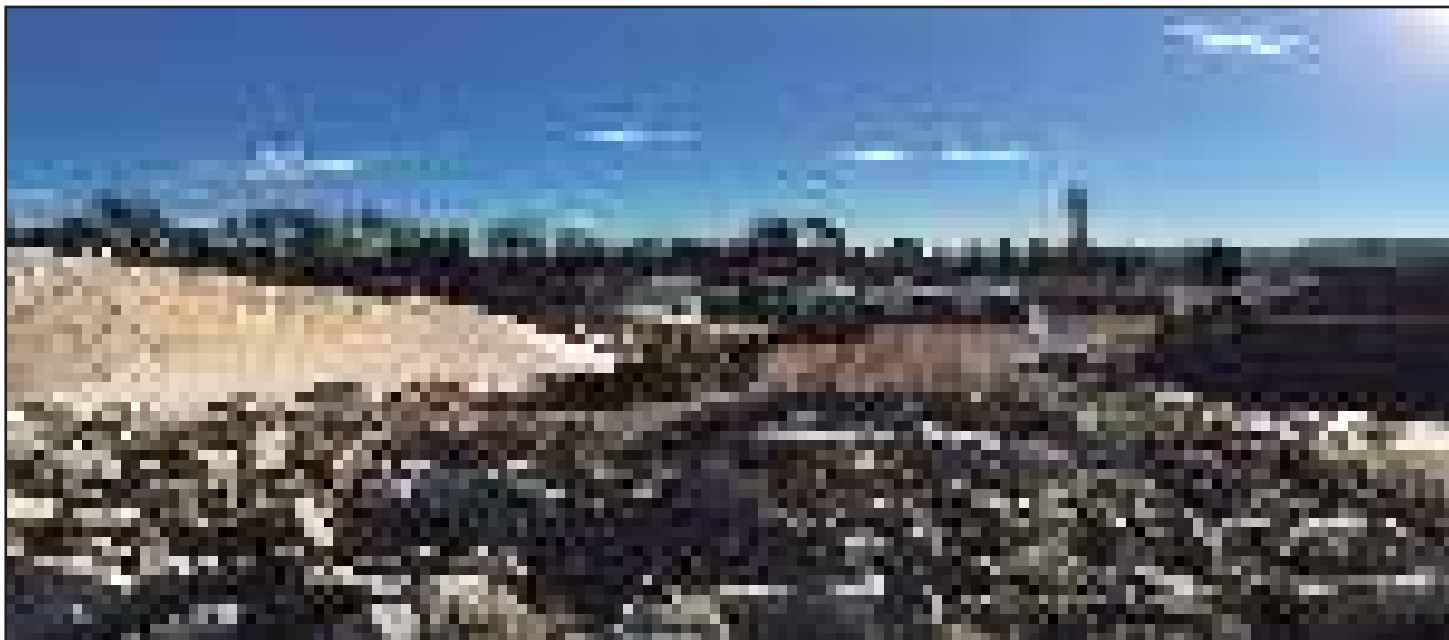
\* Consultenos las condiciones de contratación para los vehículos eléctricos

**TODO INCLUIDO EN UNA SOLA CUOTA:**

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

**900 923 900 | [www.northgateplc.es](http://www.northgateplc.es)**

**NORTHGATE**  
Renting Flexible



# BARCELONA ACOGE LA PRESENTACIÓN DE LAS NUEVAS APLICACIONES DE CAMSO

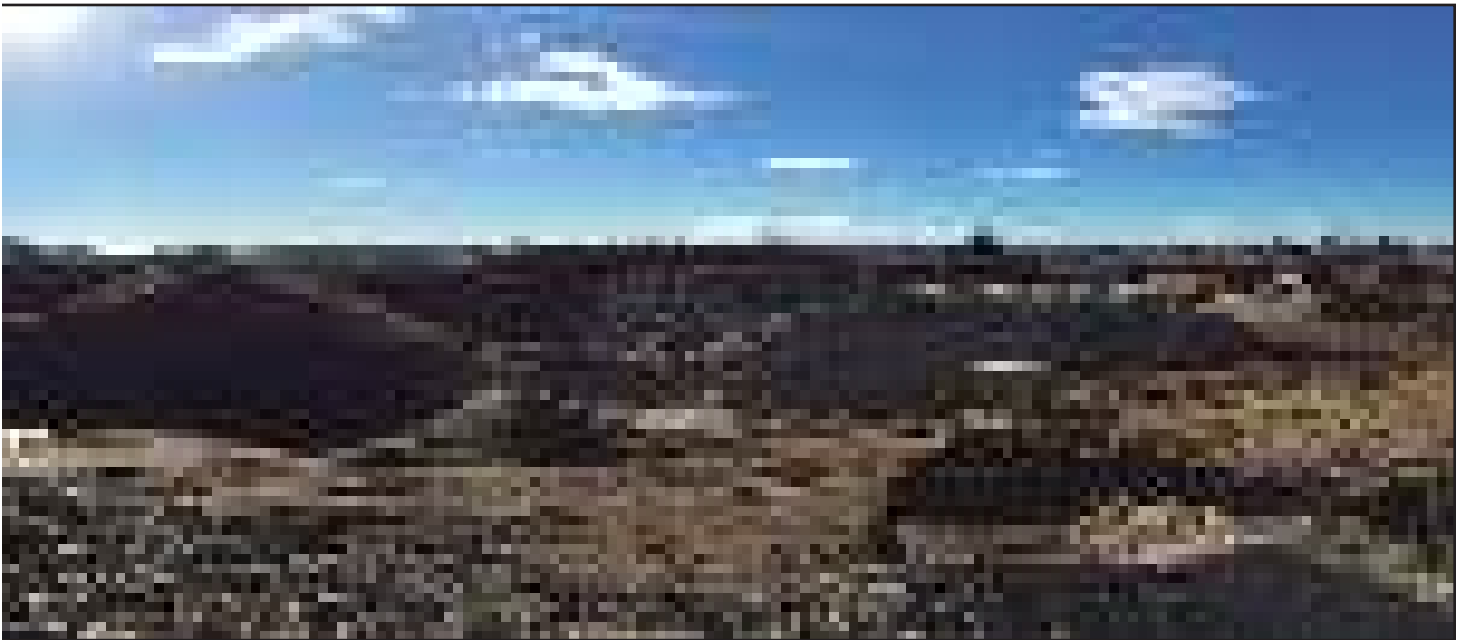
TEXTO: EDUARDO PAVÓN GONZÁLEZ



El mundo de la construcción continúa con el desarrollo y mecanización de aplicaciones que mejor se adaptan a las necesidades más inmediatas de los operadores, la actividad de Camso es una prueba más de ello que, con el nombre de empresa "road free" (todoterreno), se enmarca en el sector como un especialista mundial en diseño, fabricación y distribución de ruedas todoterreno, llantas, orugas de caucho y sistemas de chasis para los sectores de manipulación de cargas, construcción, agricultura, y vehículos recreativos motorizados. Sus más de 7.500 empleados concentran el 100% de su esfuerzo en el 11% del mercado global todoterreno.

Una vez más y, en esta ocasión utilizando la ciudad de Barcelona como escenario, Camso tomó la iniciativa en la creación de un evento con el objetivo de presentar sus nuevos productos y darlos a conocer a su mercado de distribuidores. Se trató de la presentación de 13 nuevos productos: 5 ruedas macizas, diagonales y radiales completamente nuevas, fabricadas específicamente para máquinas MPT; 3 ruedas neumáticas industriales nuevas y mejoradas, además de nuevas ruedas con amortiguación orientadas específicamente a trabajos de intensidad media-alta con carretillas elevadoras.

Desde el día 6 al 8 de marzo de 2018, Camso recibió a multitud de clientes, miembros del equipo de distintas filiales del mundo y algunos representantes de los medios de comunicación, pero no en salas de prensa, teatros o salones de conferencias, esta vez el en-



cuentro tuvo lugar sobre el terreno, para que los participantes tuvieran la oportunidad de comprobar el buen comportamiento de las nuevas ruedas a los mandos de todo tipo de maquinaria.

Una mañana, aparentemente lluviosa en los primeros momentos, acogía la Jornada a las afueras de la ciudad condal. La organización de Camso recibía a los participantes en su llegada con un completo catering, algo que estaría disponible durante todo el evento. La coordinadora de comunicación, Lysandre Michaud, fue la principal encargada de realizar el discurso de bienvenida e introducción al evento, siempre con el apoyo de Derek Bradeen, director de marketing, estrategias y comunicación de Camso. Gracias a la utilización de multitud de vídeos mostraron cómo se desenvuelven los nuevos productos en las condiciones más extremas, siempre destacando la importancia de la presencia de Camso en Vietnam, dónde han inaugurado una fábrica de más de 23.000 metros cuadrados.

El director ejecutivo y responsable de la gestión de producto, Mike Dembe continuaba con la presentación del evento. En su discurso manifestaba la importancia que Camso proporciona a la industria centrandó su esfuerzo en la mejora del manejo de materiales en cons-



## ¡Un poder exorbitante y un consumo económico!

Lo que nuestras excavadoras de 6 a 10 toneladas pueden hacer con un tanque lleno de combustible es verdaderamente único. Descubra todos los beneficios en:

[www.wackerneuson.com/6-10t](http://www.wackerneuson.com/6-10t)



**WACKER  
NEUSON**  
*all it takes!*



trucción y demolición. “Estamos muy orgullosos de todos los compañeros que utilizan y confían en nuestros productos, algunos de ellos como Caterpillar, Doosan y Liebherr, entre otros” explicaba Dembe. Finalizaba su discurso mostrando, una vez más, algún que otro vídeo en los que se ponía a prueba el rendimiento de su nueva gama de ruedas MPT, y anunciando algunas de las actuaciones futuras de Camso como la adaptación a la nueva tecnología de vehículos como Tesla o Google.

“Si no existe algo o no está, nosotros lo creamos o lo buscamos”, así iniciaba su discurso Erick Bellefleur, director ejecutivo de la línea de producto del departamento de manejo de carga de Camso. Asimismo presentó la gama de neumáticos PON, utilizados en superficies rugosas, en operaciones exteriores, en interiores y en recorridos de larga distancia. Bajo el lema Live is a given (haciendo referencia a la vida útil de los productos), Bellefleur mostró especial hincapié en que “la intención de Camso es manejar este aspecto al máximo”. Su discurso finalizó con el adelanto de la nueva área sobre la que Camso ya está trabajando, aplicaciones portuarias.

En el desarrollo de la Jornada, los distintos representantes de los medios de comunicación tuvieron el privilegio de probar

los nuevos desarrollos de Camso en materia de neumáticos sobre el “campo de batalla”. Carretillas, excavadoras y elevadoras fueron algunos de los vehículos que se encontraban a la disposición de los visitantes, entre muchos otros.



**Santiago Orri, administrador de Solidtiresbcn junto a José Ramiro Chueca, director Camso España**

Para finalizar la Jornada, los representantes de la prensa mantuvieron conversaciones con los distintos representantes de Camso en varios países. En el caso de España, las conversaciones giraron en torno a dos protagonistas: José ramiro Chueca, director de Camso en España y Santiago Orri,

administrador de Solidtiresbcn (distribuidor oficial de Camso en Barcelona).

Chueca hizo un repaso de la actividad de Camso en España desde los inicios, rigiéndose siempre bajo la premisa de ofrecer las soluciones más rápidas. “Además de vender,

nuestro objetivo siempre ha sido el de ofrecer el mejor servicio de postventa”, ha explicado el director de Camso en España. Los acuerdos con empresas como Linde o Toyota y el desarrollo histórico de su rueda maciza han sido puntos fundamentales a la hora de exportar exitosamente productos a países como Sri Lanka y Vietnam. “El objetivo de estos encuentros es compartir nuestras novedades con los distribuidores y continuar con nuestro crecimiento a nivel nacional”, añadió Chueca a modo de conclusión. Por su parte, Santiago Orri como distribuidor catalán aseguró que “el buen funcionamiento de esta relación con Camso siempre se ha basado en el objetivo de cubrir el 100% de las necesidades de los diferentes clientes que compartimos.”

Después de mostrar el compromiso que Camso ofrece a sus clientes, los encargados de la organización, Lysandre Michaud y Dereck Bradeen, entre otros, concluyeron la jornada “todoterreno” en la carpa principal anunciando que “nos veremos en la próxima”.

**TANTAS SOLUCIONES**

**COMO CLIENTES**

**EN TU EMPRESA.**



**EMPRESAS**

**yoigo**

**FIBRA | MÓVIL | FIJO**  
1496 • [EMPRESAS.YOIGO.COM](http://EMPRESAS.YOIGO.COM)

# Ubaristi reúne en San Sebastián a sus concesionarios de toda España



San Sebastián ha acogido la convención de concesionarios 2018 de Ubaristi, importador en nuestro país de los fabricantes de maquinaria Kubota y Thwaites. Durante dos días, la compañía ha compartido con los asistentes su visión de mercado y perspectivas de futuro, que pasan por consolidar su posición de liderazgo en las gamas de excavadoras compactas y dúmperes de obra con ambas marcas.

Más de 30 concesionarios de toda España se reunieron con representantes de Ubaristi, Kubota y Thwaites para conocer de primera mano los últimos productos, repasar a fondo los portfolios de estas firmas y analizar la evolución del mercado.

El contenido de estas jornadas incluyó también una serie de presentaciones para el personal técnico y específicas para reforzar la red de ventas de la compañía en el territorio nacional. Además, se realizó una visita a las instalaciones de Ubaristi en Astigarraga, don-







de los asistentes pudieron conocer de cerca las máquinas y producto que comercializa. Dos intensos días de organizados por Ubaristi que se completaron con un programa de actividades para los acompañantes.

**KUBOTA, EL GIGANTE DE LAS MINIEXCAVADORAS**

Shinichi Miyake, vicepresidente de Kubota en España, repasó la situación del mercado internacional y europea y la po-

sición de la compañía en él. Con cerca de 50.000 empleados, la firma nipona fabrica más de 20.000 tipos de productos, incluidos tractores, motores y excavadoras, mercado este último en el que es uno de los líderes a nivel global; no obstante, de los 13.000 millones de facturación de la compañía, aproximadamente un 82% procede del sector de maquinaria, que comprende obra pública, motores y maquinaria agrícola.

La exitosa relación de Kubota con las miniexcavadoras se remonta a 1974, año en el que fabrica su primer modelo, la KH1. Desde entonces, la firma lleva más de 600.000 miniexcavadoras fabricadas, con un crecimiento continuado en este segmento hasta convertirse en líder global con 45.5000 máquinas vendidas en todo el mundo en 2017, año récord para la compañía.

A nivel europeo, Kubota tiene una cuota de mercado superior al 25%, con más de





15.000 miniexcavadoras vendidas en 2017. Para abastecer esta demanda, la compañía cuenta con tres filiales en Europa –Kubota UK, Kubota Europe y Kubota Baumaschinen– y un gran centro de distribución en Born, Países Bajos. Creado en el año 2006, este Centro Europeo de Distribución ocupa una superficie de 30.000 metros cuadrados y dispone de una capacidad de 3.400 unidades. Desde allí se lleva a cabo la distribución de equipos y accesorios y más de 20 países, con una flota de más de 300 camiones por mes.

“El principal desafío de 2018 está centrado en el departamento de motores” seña-

lan en Kubota, donde esperan alcanzar una producción de 950.000 en 2018 tras fabricar 780.000 el pasado año. No obstante, en 2020 verá la luz la nueva serie 5 de excavadoras de la compañía, con la que cumplirá la nueva regulación de emisiones que entrará en vigor. En su apuesta por este mercado, Kubota controla todo el proceso y fabrica todos los componentes principales de sus motores.

En cuanto a la situación del mercado español, a pesar de lo reducido de su volumen frente a otros mercados de nuestro entorno (en España no se alcanzaron las

1.000 unidades en 2017, según datos de Off-highway research, mientras Alemania, Inglaterra y Francia sobrepasan holgadamente las 10.000 unidades e Italia se encuentra cerca de las 8.000), hay síntomas para el optimismo; los datos de ventas de midis se sitúan en niveles equivalentes a 2005/2006 y las minis hacen lo propio respecto al año 2004 (datos de Andicop). No obstante, las previsiones para el año 2020 indican que, en este segmento de mercado, se alcanzarán los niveles del histórico 2007.

Asimismo, el sector de la construcción tiene una previsión de crecimiento del 3,5% hasta el año 2020 en nuestro país, y el mercado del alquiler, que tiene una gran importancia para este

tipo de equipos, cerró el pasado año con un crecimiento en nuestro país del 5,4% según datos de la Asociación Europea del Alquiler (ERA), con un previsión del 4,5% para este 2018.

Por su parte, Andrea Basso-Luca, responsable de Producto de Kubota, realizó un repaso a la gama de equipos de la compañía y cómo afronta el salto a los estándares de emisiones Stage 5, además de interesantes novedades introducidas en el mercado. Entre ellas, las excavadoras KX027-4, KX030-4, U36-4 y

KX042-4, que completan una gama de 16 miniexcavadoras y dos modelos por encima de las seis toneladas. Asimismo, la firma japonesa apuesta por el mercado de elevación con el lanzamiento del manipulador telescópico KTH4815 que ofrece una altura de elevación de 4.80 metros para una carga de hasta 1,4 toneladas. Andrea Basso-Luca también realizó un repaso a la gama de minidúmperes de orugas en sus distintas variantes de tolva (convencional, de descarga en altura o autocargable), ancho de orugas (variable o fijo) y arranque (eléctrico y manual).

### THWAITES, FABRICANDO DÚMPERES DESDE 1951

El otro gran pilar de las presentaciones de las jornadas organizadas por Ubaristi estuvo centrado en Thwaites. El fabricante inglés, fundado en 1937, comenzó su andadura en el sector de los dúmperes de obra en 1951 con la fabricación de su primer modelo. Desde entonces, Thwaites ha alcanzado varios hitos al tiempo que ha ido evolucionando un gama de equipos en la que ha alcanzado una posición de liderazgo global. Algunas de las más populares, la tolva giratoria manual o el lanzamiento del primer dúmper giratorio en 1995. En 2010, la firma británica lanza su máquina más pequeña, un minidúmper de 300 kg.

Tras este repaso por la historia de la compañía tocó el turno de entrar en el detalle de la gama para este año que comprende modelos desde 1 tonelada y que incorpora como novedad un modelo de 6 toneladas giratorio y 9 toneladas de descarga frontal con cabina Thwaites.



Andrea Basso-Luca, responsable de producto de Kubota Europe



Pedro Urquiza, delegado comercial zona norte, e Iñigo Ubarrechena, adjunto a Dirección de Ubaristi

## Ubaristi, "la garantía de las cosas bien hechas"



Desde 1986 Ubaristi se dedica a la distribución de las mejores máquinas para obras públicas, construcción e industria. Fundada por los hermanos Juan Bautista y Manuel Ubarrechena Aristizabal, la suya es una historia de éxito que les ha llevado desde su Astigarraga natal a dar actualmente servicio a través de una red de distribución de más de 40 concesionarios por toda la geografía española. Distribuidor en exclusiva en nuestro país de maquinaria Kubotay Thwaites, desde Ubaristi señalan como clave de este éxito "el trabajo y valentía para ofrecer las mejores soluciones a nuestros clientes".

# KX180-4C

La referencia



El nuevo modelo presenta la más avanzada tecnología en el mundo para el sector de excavación.  
El peso total del modelo es de 17.8 toneladas, potencia del motor 180 CV y capacidad de 1,8 m<sup>3</sup> de carga.  
• 180 CV de potencia del motor • 17.8 toneladas de peso total • 1,8 m<sup>3</sup> de capacidad de carga

**Kubota**

TRACTORES • MOTORES • MAQUINARIA • PULVERIZADORES



**UBARISTI**

CONSEJO REGULADOR DE LA CONSTRUCCIÓN

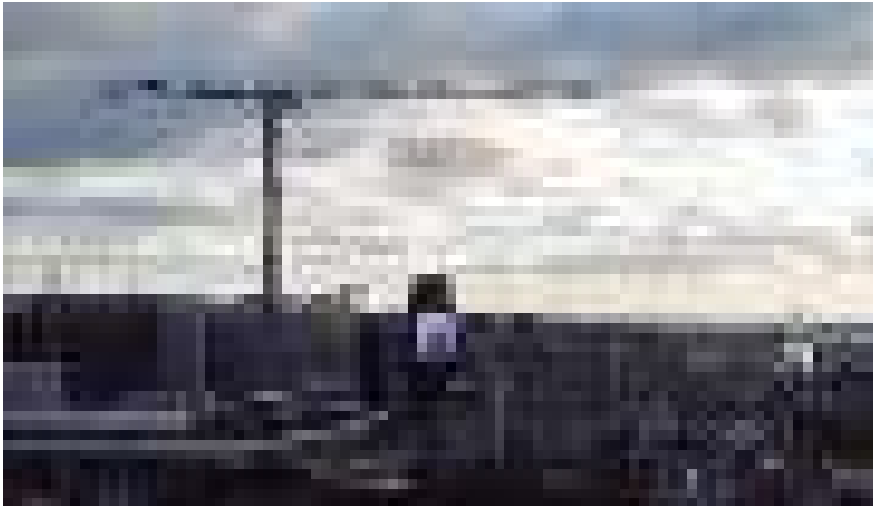
# Dicen que el amor no es para toda la vida. Un dumper Thwaites, sí.



## La mayor rentabilidad del mercado

Sabemos que la mejor manera de rentabilizar un dumper es logrando la máxima durabilidad. Por eso, Thwaites fabrica los dumpers más resistentes del mercado. **En Ubaristi somos distribuidores oficiales de Thwaites en España** ofreciéndote un servicio técnico de calidad.

# La grúa flat-top más grande de Reino Unido aterriza en el aeropuerto de Heathrow



Con casi 80 millones de pasajeros en 2017, el aeropuerto londinense de Heathrow es uno de los de mayor tráfico del mundo. Miles de viajeros pisan este enorme aeropuerto cada día para tomar vuelos, llegar a destino, o realizar conexiones, por lo que cada vez es más necesario contar con hoteles dentro de sus propias instalaciones. Ahora mismo Heathrow cuenta únicamente con dos hoteles, en las Terminales 4 y 5, situadas al otro lado de las pistas y lejos del corazón de Heathrow, las Terminales 2 y 3.

Desde Mayo de 2017, el Grupo Arora construye un nuevo hotel de 14 plantas situado

junto a la Terminal 2, también conocida como la Terminal de la Reina (Queen's Terminal en inglés). Una parte esencial del trabajo lo lleva a cabo una grúa 21LC750, suministrada por la empresa alquiladora City Lifting, distribuidora de Linden Comansa en Reino Unido.

Para cargar módulos prefabricados de hasta 13.200 kilos, City Lifting ha instalado en Heathrow un modelo especial de la 21LC750, con 50 toneladas de carga máxima en lugar de las 48 toneladas habituales. Este aumento en la carga ha sido posible gracias a un nuevo conjunto carro / gancho, más ligero, y al

uso de cable compactado, que mejora no sólo la capacidad máxima sino todo el diagrama de cargas de la grúa. Este diseño ha sido aplicado en la 21LC750 a partir de un nuevo modelo de grúa grande que Linden Comansa lanzará próximamente al mercado.

En Heathrow, la 21LC750 ha sido montada con 51,3 metros de altura autostable y longitud de pluma de 55 metros. Con esta configuración, la carga en punta de este modelo especial es de 16.200 kilos, pudiendo levantar hasta 17.820 usando el sistema PowerLift, que viene de serie en todas las grúas flat-top de Linden Comansa.

Según Trevor Jepson, propietario de City Lifting, "la 21LC750 de Heathrow es la grúa torre flat-top más grande del Reino Unido. Estamos convencidos de que cuando la grúa termine su trabajo en esta obra, tendremos numerosas solicitudes de alquiler ya que la tendencia es construir con piezas de prefabricado cada vez más pesadas y maquinaria como la 21LC750 será necesaria para que las empresas constructoras puedan trabajar de forma rápida y eficiente. Este modelo es el complemento perfecto a nuestra flota de grúas torre, que incluye 43 modelos de Linden Comansa".

## Yanmar celebra el 50 aniversario de su primera miniexcavadora

En Intermat de este año, la exposición internacional de construcción e infraestructura en París, Yanmar Construction Equipment Europe (Yanmar CEE) celebrará el 50 aniversario de su primera miniexcavadora. En línea con el lema de la feria "Building tomorrow, today", el especialista en máquinas compactas muestra su gama de productos ampliada orientada al futuro y un nuevo sistema de gestión de datos. Yanmar presenta sus modelos más novedosos de miniexcavadoras, cargadores de ruedas, excavadoras de ruedas y dumpers, así co-

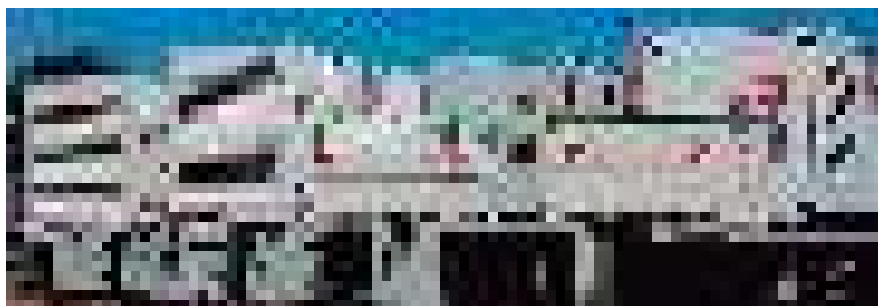
mo SmartAssist Remote. Los visitantes obtendrán información sobre las máquinas y tecnologías que marcan tendencias del fabricante japonés en el stand 5BG F 035.

Andreas Hactergal, director de Ventas y Marketing de Yanmar CEE, ha declarado: "Trabajamos constantemente en nuestro progreso tecnológico. Actualizamos modelos existentes y desarrollamos otros nuevos, siempre con una gran demanda de tecnología y calidad. Para Yanmar, está claro que la respuesta a los requisitos de la economía, la sociedad y

el medio ambiente son soluciones innovadoras. Esperamos conversaciones interesantes en el Intermat".



# Gam dará servicio a Gas Natural Fenosa en once provincias



La multinacional española GAM (General de Maquinaria de Alquiler), ha comenzado a trabajar para Gas Natural Fenosa como proveedora de servicios temporales de suministro eléctrico para averías y mantenimientos programados.

La cobertura que ofrecerá GAM, al amparo de este contrato con una duración de 5 años, se extiende a prácticamente una docena de provincias españolas distribuidas en cuatro comunidades autónomas.

La capilaridad en el servicio que proporciona la multinacional española es, sin duda, uno de los pilares de su propuesta de valor que le diferencia del resto de actores en el mercado.

Desde los inicios de su actividad, GAM ha ido evolucionando su modelo de negocio en el sector energético, desde el más sencillo, basado en el alquiler de grupos electrógenos, hasta el actual modelo de servicio integral que se extiende al diseño de un plan personalizado a cada cliente; la tramitación y legalización de los proyec-

tos; la puesta a punto de los elementos y accesorios necesarios; transporte, montaje y posterior mantenimiento de la instalación realizada. Con un servicio 24 horas, los técnicos que se desplazan en cada proyecto ofrecen la garantía para el desarrollo de un servicio de manera estable. La división de energía de GAM está presente en varias empresas de referencia del sector industrial como Arcelor, Navantia, Repsol, EDP o los servicios de ayuda por los últimos temporales de nieve en Asturias. A ellos, se suma ahora Gas Natural Fenosa. Como asegura José Antonio Aguado, product manager de energía de GAM: "La confianza que deposita Gas Natural Fenosa muestra la capacidad que ofrece GAM con un servicio completo mucho más allá del conocido alquiler de maquinaria. Además, con una proximidad garantizada por tener presencia en toda España, lo que permite dar servicio a cualquier punto en el mínimo tiempo de reacción".



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](mailto:sldofi@dofi.es) - [www.dofi.es](http://www.dofi.es)

# Loxam-Hune realiza una inversión de 33 millones de euros en maquinaria

Loxam-Hune ha realizado una inversión de 33 millones de euros para la adquisición de unas 1.000 máquinas. El 80% del total ya se ha gestionado los pedidos a los respectivos proveedores y se prevé recibir las máquinas entre los meses de enero a julio del 2018.

La inversión de Loxam-Hune se contabiliza en un total de 986 unidades, tanto de maquinaria pequeña como máquinas grandes, de los cuales ya se han entregado 127 máquinas y hay provisión de recibir 624 más entre marzo y mayo.

La innovación tecnológica es una de las principales características que disponen las máquinas nuevas, la gran mayoría vienen con la tecnología Scombox ya instalada. Un avance que permite geolocalizar las máquinas y saber cuándo y dónde están trabajando, entre otras muchas otras ventajas.

Entre las máquinas que ya han llegado a las distintas delegaciones se encuentra

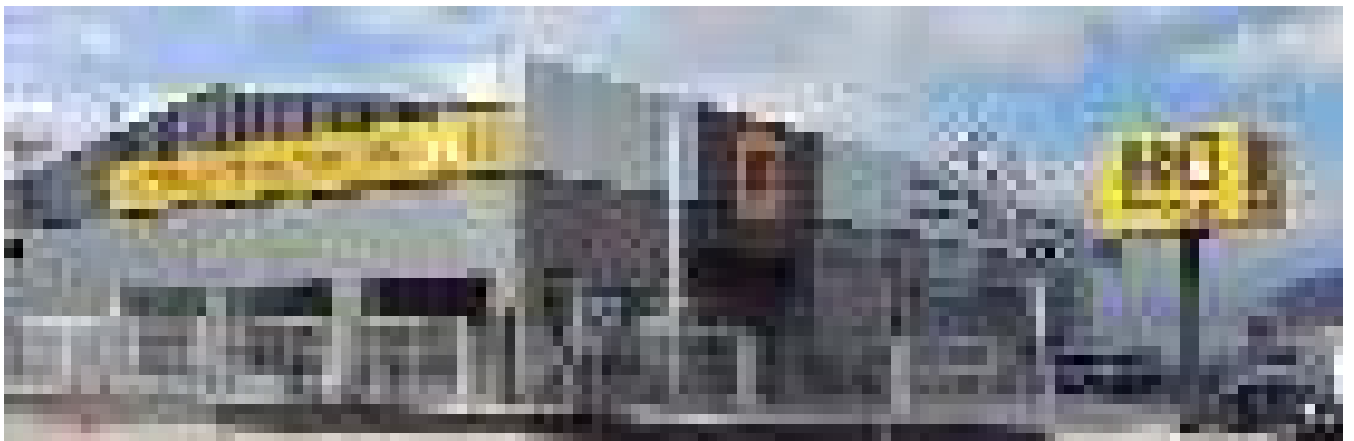
desde un pequeño generador de 8 KVAS hasta una gran retrocargadora 3CXeco, pasando por las siempre utilitarias tijeras eléctricas o los brazos articulados.

Todas las máquinas recibidas se incorporan al parque de maquinaria de Loxam-Hune con el color corporativo de la compañía, color rojo, y asimismo se identifican con el nuevo logo que combina los colores y nombres de ambas empresas.

La compañía ha realizado una inversión de más 70 millones de euros en los tres últimos años, lo que significa que ha modernizado su parque en casi 3.000 máquinas nuevas.



## Kiloutou España abre nueva agencia en el Polígono Mutilva de Pamplona



La nueva instalación de 800 m2 es la primera apertura de Kiloutou en Navarra después de la adquisición de la compañía Alvecon. En plena integración a la filosofía Kiloutou, la agencia tiene como objetivo potenciar la actividad comercial de cualquier tipo de maquinaria acercándose a una tipología de cliente pyme, autónomo incluso particulares.

Para la firma, la instalación es sin duda un salto de calidad en el alquiler de maquinaria de la zona y un reto comercial muy atractivo. Jordi Varela, director general comenta que "la nueva agencia de Mutilva va a ser un contrapunto en el servicio de alquiler de maquinaria que venimos ofreciendo en la zona. De este modo nos acercamos a clientes que solicitan un tipo de maquinaria de alta calidad

y un servicio de proximidad. Estamos convencidos que la metodología de trabajo de Kiloutou cubrirá perfectamente las expectativas de nuestros clientes".

Actualmente Kiloutou en su proyecto de expansión en España iniciado en 2015, presenta 18 agencias distribuidas por las comunidades de Cataluña, Madrid, Aragón Navarra y Vitoria con un total de 140 trabajadores.



**EN UNA PYME  
EN CRECIMIENTO  
RESULTA COMPLICADO  
CENTRARSE EN EL FUTURO,  
CUANDO HAY TANTO POR  
HACER EN EL PRESENTE.**

**HA LLEGADO EL MOMENTO  
DE SIMPLIFICAR  
CON SAP BUSINESS ONE®  
POWERED BY SAP HANA®.**

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

Si desea obtener más información, vaya a [discover.sap.com/business-one-sap](http://discover.sap.com/business-one-sap)



Run Simple

## INFORMACIÓN DE LA EMPRESA

Nombre de la Empresa	Nombre completo
Dirección	
Ciudad	
País	
Código Postal	
Provincia	
Teléfono	
Teléfono Fax	
E-mail	
Web	
Actividad principal	
Actividad secundaria	
Actividad terciaria	
Actividad cuaternaria	
Actividad quaternaria	
Actividad quincuagésima	
Actividad sexagésima	
Actividad septuagésima	
Actividad octogésima	
Actividad nonagésima	
Actividad centésima	

[www.profesionaleshoy.es](http://www.profesionaleshoy.es)



 **TPI Group**  
www.profesionaleshoy.es

El único portal profesional actualizado 24/7+365

# Todo el recambio que necesitas en un mismo sitio



## Recambios



## Distribuciones



## 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

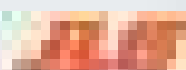


**AERIAL PLATFORMS, S.A.**

NEW YORK  
PLYMOUTH, MASSACHUSETTS

**NEW YORK**

**PLYMOUTH**



TELEPHONE (617) 452-1111  
FAX (617) 452-1111



**IPAF**