Número 37
Año 2018

REVISTA PROFESIONAL SOBRE ALQUILER DE EQUIPAMIENTO

P.V.P.: 5 Euros

ALLrental

ANAPAT 2018
Baño de optimismo en la convención de Anapat

EVENTOS
Intermat convierte la innovación en un eje de desarrollo

FOROS
Anagrual celebra su 37ª Asamblea

PROTAGONISTAS
Fernando Luis Martos, presidente de Acex

Entrevista Melker Jenberg, presidente de Volvo CE

DOSSIER
Equipos generadores de energía

ADAPTADO
PARA SER FUERTE,
VERSÁTIL Y
FIABLE

RR GAMA RENTAL

La Gama Rental INMESOL proporciona fiabilidad y la potencia necesaria en cualquier circunstancia.

INMESOL, S.L. / OFICINA CENTRAL
Carretera de Fuente Álamo, 2 / 30153 CORVERA · Murcia / ESPAÑA
Telf: +34 968 380 300 | +34 968 380 879 | Fax: +34 968 380 400
inmesol@inmesol.com
Síganos en

SolanoGroup

GRUPOS ELECTRÓGENOS INMESOL

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

RENT MOICANO

SUMARIO37

FOROS
Baño de optimismo en la convención Anapat
Pág 22

FOROS
Anagrual celebra su 37ª Asamblea
Pág 26

FOROS
La asociación de alquiladores homenajea a José Manuel Rubias
Pág 28

EDITORIAL

Mucho más que alquilar máquinas.....05

ACTUALIDAD

Xavier Oms, nuevo director general de CaixaBank Equipment Finance 07

PROTAGONISTAS

Fernando Luis Martos, presidente de Acex.....12

Entrevista Melker Jenberg, presidente de Volvo CE.....18

FOROS

ASEFMA.....30

EVENTOS

Intermat convierte la innovación en un eje de desarrollo.....32

DOSSIER

Equipos generadores de energía.....36

EMPRESAS

Wacker Neuson.....48

INFORMACIÓN ACTUALIZADA DIARIAMENTE EN LA WEB:

WWW.ALLRENTALHOY.ES

PALFINGER
PK 135.002 TEC 7
LA NUEVA GRAN GRUA DE LA GAMA TEC
LIFETIME EXCELLENCE
Sierra de Guadarrama 2, 28830
San Fernando de Henares, Madrid
palfinger@palfinger.es
+34 916 088 000

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 | jlhenriquez@grupotpi.es
DIRECTORA
Marisa Sardina Febrel
marisa.sardina@grupotpi.es | 913 398 626
REDACCIÓN Y COLABORADORES
Laura García-Barrios, Nuria López, Beatriz Miranda, Lucas Varas

Publicidad
JEFE DE VENTAS
Ángel Luís Lara Ahijón
angel.lara@grupotpi.es
Teléfono: +34 91 339 8699 | 618 732 312
DEPARTAMENTO COMERCIAL
Teresa del Amo, Ignacio Vázquez

Producción
JEFE DE PEODUCCIÓN
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

Administración
Susana Sánchez
susana.sanchez@grupotpi.es

Impresión
Rotaclick S.L.
Depósito legal M-8855-2011
Precio ejemplar: 5 euros

Distribucion postal
Servicios Postales TGIES

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

Premio Editor de Publicaciones Profesionales 2012

EDITORIAL

Mucho más que alquilar máquinas

Como decía Juan José Torres, presidente de Aseamac, en una tribuna en las páginas de *All Rental* a finales del año pasado, "el alquiler está de moda". Mucho más que una moda, el alquiler está cobrando cada vez más importancia, no solo entre los usuarios de maquinaria, sino entre los propios fabricantes, que lo ven cada vez como un mercado más a tener en cuenta en el desarrollo de sus nuevos equipos. Tradicionalmente se ha tenido a las máquinas destinadas al alquiler como equipos resistentes y sencillos de utilizar. Aunque siguen siendo elementos a valorar —no solo en el sector de maquinaria, sino prácticamente en el de cualquier bien susceptible de ser alquilado—, cada vez cobran mayor importancia aspectos como el servicio y la gestión. La digitalización de las empresas es un tema que está íntimamente ligado a esta concepción de los alquiladores como mucho más que meros proveedores de maquinaria y equipos. Y se trata de un ámbito de actuación, el de la transformación digital, con un enorme potencial por desarrollar. Según *el Índice de Digitalización de la Industria* que elabora McKinsey, el de la construcción es el sector a la cola en cuanto al grado de transformación de entre los analizados, con lo que el margen de mejora es muy grande.

El proceso de digitalización implica grandes cambios en el seno de la organización empresarial. Una transformación que implica cambios tecnológicos y en las propias personas de la organización. También en el modelo de negocio, en la forma de relacionarse con un cliente cada vez más exigente y mejor informado, que exige respuestas y soluciones rápidas.

Alquiladores grandes y pequeños han dado ya importantes pasos en esta dirección. Por el propio modelo de negocio, cada vez son más las empresas que se han lanzado al canal *online* para la comercialización de sus servicios. Se trata de un proceso costoso que exige cambios en la empresa, así como paciencia a la hora de rentabilizar la plataforma, pero la demanda de este tipo de canales por parte de los clientes es cada vez mayor.

El sector del alquiler atraviesa un momento para el optimismo. Tras crecer por encima del 5 % el pasado año, se espera que el sector haga lo propio en torno al 6 % en España este 2018. Existen problemas que se arrastran de los años de crisis, como la caída de precios o los plazos de pago —veremos si la nueva Ley de Contratos del Sector Público tiene un impacto positivo en esto último—, pero el sector se encuentra ante una oportunidad de oro para acometer estos procesos de transformación y alcanzar la madurez definitiva.

La digitalización de las empresas es un tema que está íntimamente ligado a la concepción de los alquiladores como más que meros proveedores de maquinaria y equipos

LOXAM-HUNE EVENTOS HACE PLENO EN SU AGENDA DE ESTE VERANO

Llegan los meses de buen tiempo, verano, festivales, música en la calle y, la temporada alta empieza para Loxam-Hune Eventos que está presente en la mayoría de los eventos más importantes a nivel nacional.

Durante los últimos meses Loxam-Hune Eventos ha estado suministrando energía y los equipos necesarios para la producción de algunos de los eventos y festivales más importantes que se han celebrado en el país: Interestelar (Sevilla), MYBA en Ocean Port Vell (Barcelona), Primavera Sound (Barcelona), Primavera Trompetera (Cádiz), Download Madrid (Madrid), 080 Barcelona Fashion Week (Barcelona) por undécima vez consecutiva, así como un sinfín de eventos pequeños en toda la geografía española.

En la mayoría de ellos Loxam-Hune Eventos es el proveedor en exclusiva de todo el suministro de energía, y proveedor destacado en la entrega de maquinaria necesaria para la producción del evento.

Pero eso no es todo, ya que la agenda de Loxam-Hune Eventos tiene previsto un verano repleto. Estará presente en festivales como el Festival in Benicasim, conciertos de artistas tan reconocidos como Manolo García en Cádiz, Arenal Sound en Castellón, y como proveedor en exclusiva para el suministro tanto de energia como de maquinaria, con más de 140 equipos trabajando en su montaje en el Festival Mad Cool en Madrid.

Todo el equipo de Loxam-Hune Eventos está trabajando de forma coordinada para cubrir todas las necesidades a nivel nacional, y ofrecer el mejor servicio de calidad, rapidez y eficiencia en un mercado tan exigente como es el de los Eventos. La experiencia de Loxam-Hune Eventos en este sector, avalada por su presencia en ediciones anteriores de los mismos festivales, es la mejor garantía del servicio de Loxam-Hune.

XAVIER OMS, NUEVO DIRECTOR GENERAL DE CAIXABANK EQUIPMENT FINANCE

CaixaBank refuerza su posicionamiento en renting de automóviles y equipos mediante su filial especializada en facilitar la financiación a largo plazo en el punto de venta de bienes de equipo y tecnología.

Xavier Oms se reincorpora al Grupo CaixaBank como director general de CaixaBank Equipment Finance, en sustitución de Javier Martin, que pasa a ser director general de Operaciones de Building Center. Como nuevo máximo responsable de la filial especializada en facilitar la financiación a largo plazo en el punto de venta de bienes de equipo y tecnología, Xavier Oms gestionará la actividad de la entidad como partner financiero de referencia para empresas y autónomos, potenciando su crecimiento en sectores como el transporte, logística, agroalimentación, maquinaria industrial, franquicias o médico-sanitario.

CaixaBank Equipment Finance ofrece soluciones integrales ya sea en préstamo, leasing o renting a empresas y autónomos en el punto de venta mediante acuerdos con fabricantes, distribuidores y franquicias de equipos productivos y tecnológicos.

Desde esta filial también se gestiona el negocio de renting de automóviles de la entidad, unidad que en estos momentos presenta un crecimiento de más de un 40% en renting a particulares, muy por encima de la media del mercado. Este crecimiento se produce gracias a los acuerdos con grandes fabricantes de coches y a la proximidad de las más de 5.000 oficinas del Grupo CaixaBank.

COHIDREX, GALARDONADA CON EL PREMIO EMPRESARIO EXTREMEÑO 2018

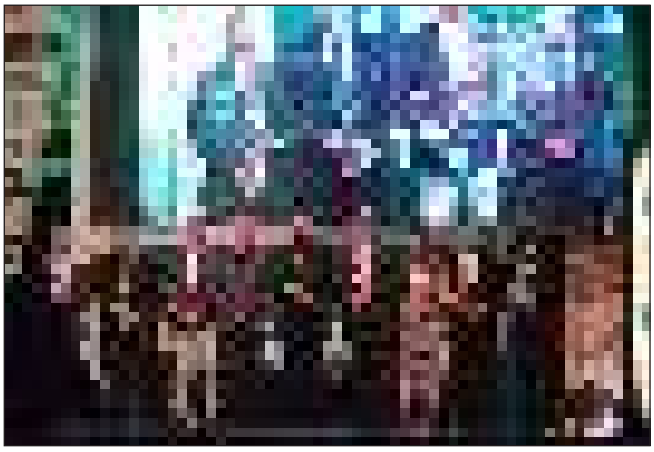
La empresa extremeña Cohidrex ha sido premiada en la categoría PYME en la XXIII Edición de los Premios Empresario Extremeño 2018 organizados por El Periódico Extremadura, coincidiendo con su 95º aniversario, en una gala celebrada el jueves, 14 de junio de 2018 en la Plaza de Toros de Cáceres, contando con la presencia del Presidente de la Comunidad Autónoma Guillermo Fernández Vara, entre otros representantes de las distintas administraciones, así como del sector empresarial.

El Periódico Extremadura ha entregado este jueves en Cáceres el Premio Empresario Extremeño 2018 a Cohidrex, empresa extremeña con una experiencia de casi 30 años en repuestos y accesorios de obra pública y construcción. El Director General, Alfonso Domínguez, ha recogido el galardón en la categoría PYME de manos de Enrique Simarro, Director Gerente de Prensa de Grupo Zeta, durante el transcurso de la gala de la entrega de los Premios.

En su intervención, Alfonso Domínguez ha querido agradecer este premio dedicando el reconocimiento a todas las PYMES extremeñas y mostró su agradecimiento y admiración por su equipo, "sin el que sería imposible sortear los obstáculos que se presentan cada día" para llegar exportar a 35 países.

De esta forma, El Periódico Extremadura ha reconocido la labor del tejido empresarial extremeño, otorgando reconocimiento a sus protagonistas en distintas candidaturas con los que el diario reconoce la labor emprendedora de un colectivo que día a día trabaja por el desarrollo económico y social de esta comunidad autónoma.

Cohidrex lleva más de un cuarto de siglo comprometido con la sociedad en general y con la región extremeña en particular, aportándole todo el valor con su actividad empresarial. Alfonso Domínguez, ha destacado que las pequeñas y medianas empresas son "el motor económico y la principal fuente generadora de empleo", tras lo que ha destacado la necesidad de "trabajar para ser más competitivos tanto en el mercado nacional como en el internacional aplicando grandes dosis de ilusión y mucho trabajo".

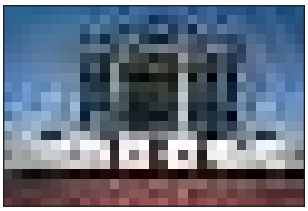


EL FESTIVAL DE MÚSICA DE BENICÀSSIM ADJUDICA A GAM EN EXCLUSIVA EL SUMINISTRO DE ENERGÍA DE SU 24ª EDICIÓN

La multinacional española GAM (General de Maquinaria de Alquiler, BME: GALQ) participa en el montaje y desarrollo de los principales festivales de música y conciertos que se celebran en España durante toda la época estival.

El último en incorporarse a la extensa agenda de eventos de GAM, ha sido el Festival Internacional de Benicasim (FIB), que celebrará, del 19 al 22 de julio, su 24ª edición. Este evento musical, el más longevo de nuestro país, ha confiado en GAM como su proveedor exclusivo de energía para la próxima edición por su experiencia y conocimiento de este tipo de servicios.

El listado de necesidades técnicas para un gran montaje musical de estas características supone un reto que pocas empresas pueden afrontar con un servicio integral. En los últimos años, GAM se ha consolidado como una compañía que ofrece un servicio completo para dar respuesta bien sea en una modalidad llave en mano, como suministrando equipos de sonido, iluminación y diseño, video, estructuras escenarios, instalaciones modulares para los artistas, así como la maquinaria que requieren las diferentes labores de carga, descarga, elevación y montaje.



SUMINISTROS ILAGA INAUGURA SECCIÓN PARA ALQUILER DE MAQUINARIA Y HERRAMIENTAS PARA JARDINERÍA

La distribuidora de conocidas marcas como Walker (segadoras de radio cero), Canycom (desbrozadoras autoportantes), Mdb (desbrozadoras control remoto), Billy Goat (aspiradores, sopladores y aireadoras), TS industrie (biotrituradoras), Jo Beau (biotrituradoras) o Oeliatec (deshidratadoras), entre otras… entra con fuerza en el mercado del alquiler facilitando tanto a profesionales como a particulares llevar a cabo sus trabajos de jardinería sin necesidad de invertir en la compra de una máquina para ello.

En su nueva web, www.alquilerjardineria.com, Ilaga ofrece una variedad de máquinas para la realización de varios trabajos; empezando con segadoras y siguiendo con aireadoras, trituradoras, aspiradoras, deshidratadoras, minicargadoras, carretillas autopropulsadas, generadores eléctricos, ahoyadoras, motosierras, cortasetos, desbrozadoras, motoazadas e hidrolimpiadoras (todas estas categorías cubiertas por marcas de su propia representación).

Como en su web indican "¡Alquila solo las herramientas que necesitas para los trabajos que tengas que realizar y el tiempo que te haga falta!".

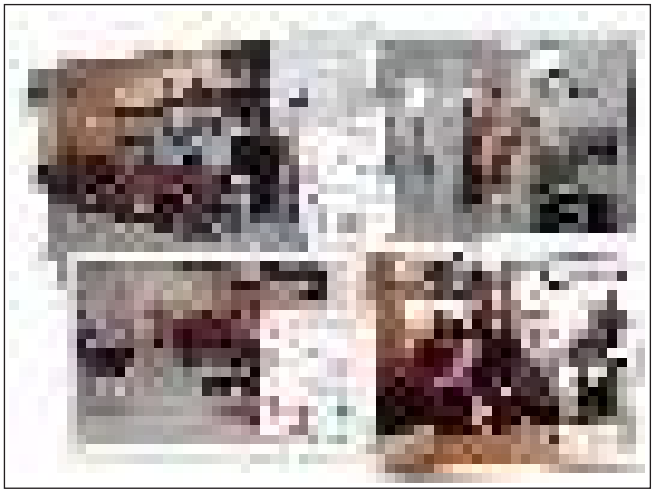
"Con una tarifa adaptada a las necesidades de cada cliente con descuentos especiales por tiempo de alquiler (para que inviertas el tiempo justo que necesites en cada trabajo)".

Además de todo esto, ofrecen (como opción) la posibilidad de alquilar con operario.

LOXAM-HUNE ABRE PUNTO DE VENTA EN LA NUEVA TIENDA DE LEROY MERLIN SAGUNTO

El grupo Leroy Merlin ha abierto su última tienda en la población valenciana de Sagunto. Después de unos meses de preparativos, la nueva superficie se inauguró con un gran éxito. La tienda está ubicada en el Centro Comercial VidaNova Parc y cuenta con una superficie de más de ocho mil metros cuadrados destinados a su actividad comercial.

Por su parte, Loxam-Hune también ha inaugurado dentro de la misma tienda un punto de venta destinado al alquiler de maquinaria pequeña. Como novedad, Loxam-Hune presenta una oferta para alquilar maquinaria más profesional la cual se adapta a las necesidades que el cliente pueda tener en sus proyectos de bricolaje, construcción, jardinería…



Días previos a la inauguración, Loxam-Hune realizó un evento en la tienda de Sagunto dirigido a clientes profesionales el cual ifue todo un éxito! En este evento los clientes pudieron tener una primera idea de las máquinas que tendría Loxam-Hune expuestas para alquilar y como funcionaria todo el proceso. Hubo mucha expectación y el evento fue un buen punto de partida previo a la apertura.

Con este nuevo proyecto Loxam-Hune se ha lanzado al mercado de alquiler de maquinaria pequeña y medios auxiliares enfocados tanto al cliente profesional como al particular. Pero con una excepcionalidad en relación a otros proveedores que puedan ofrecer lo mismo dentro del mercado.

www.fcafleet-business.es

HIMOINSA, DISTINGUIDA POR LA HAE COMO PROVEEDOR DE CONFIANZA EN EL SECTOR DEL ALQUILER

Himoinsa Power Solutions Ltd., la filial de Himoinsa en Reino Unido, ha sido distinguida por Hire Association Europe, con el reconocimiento de "Proveedor de confianza de la industria de alquiler" (HITs), por sus políticas de procedimientos, medioambientales, calidad, salud y seguridad.

Hire Association Europe es un organismo especialista en la industrial del alquiler con sede en Birmingham (UK). La asociación ayuda desde 1974 a las empresas, proporcionando recursos operativos para apoyar la industria del alquiler. Himoinsa Power Solutions Ltd., (HPS) se ha convertido en miembro de este colectivo en 2018 y ofrece soluciones de generación de energía, grupos electrógenos y torres de iluminación, a todo el colectivo de asociados.

Graham Arundell, director gerente de Hire Association Europe, ha asegurado que "la distición HITs no trata solo acerca de las demandas de suministro, también pretende asistir mediante consejos y orientación. Esta evaluación analiza la capacidad de los proveedores para hacer frente a aumentos en la demanda de negocio, por lo que se evalúa la productividad, la eficiencia, el respeto por el medio ambiente…".

Clive Dix, director general de HPS, ha valorado muy positivamente este reconocimiento. "Himoinsa está muy agradecida de la acreditación HITs, el premio demuestra que Himoinsa es reconocida como un fabricante responsable de alta calidad. La compañía se esfuerza en producir productos líderes que garanticen un bajo impacto ambiental tanto en el proceso de fabricación como en la fase de operación del usuario final. Esperamos trabajar en profundidad con los miembros de HAE y EHA".

Himoinsa tiene una gran experiencia en la fabricación de grupos electrógenos para el sector del alquiler. En el último tiempo ha desarrollado nuevas gamas de producto que garantizan reducidas emisiones acústicas e incorporan especificaciones técnicas diseñadas para cubrir las necesidades de las empresas alquiladoras; grupos electrógenos fáciles de operar, con un mejor rendimiento en cuanto a nivel de ruido, ATB, transportabilidad…, con reducidos costes de operación que pueden incluir un kit especial para su gestión remota.

La compañía continúa con su fuerte compromiso por desarrollar nuevos productos y en estos momentos trabaja incesantemente en el diseño y desarrollo de generadores Stage V, cumpliendo con la normativa europea en materia de emisiones.

LA JCB HYDRADIG CONSIGUE DOS NUEVOS GALARDONES INTERNACIONALES

Extracto: La revolucionaria excavadora JCB Hydradig continúa conquistando nuevas metas con dos prestigiosos galardones internacionales.

En concreto, la innovadora JCB Hydradig 110W se ha alzado con el "Producto de alquiler del año" en los European Rental Awards en Viena, y el "Mejor nuevo producto" en los Australian Industry and Hire Industry Awards, elevando sus credenciales de galardones a nueve títulos internacionales, desde su lanzamiento en 2016.

La Hydradig es una máquina innovadora de excavación, elevación, carga y transporte para la construcción en áreas urbanas, el mantenimiento de carreteras y obras municipales.

La directora general de JCB Global Key Accounts, Yvette Henshall-Bell, ha comentado: "La visión de JCB fue diseñar e implementar la solución más innovadora en respuesta a cinco desafíos clave a los que se enfrentan los clientes en el sector de la construcción actual: visibilidad, estabilidad, maniobrabilidad, movilidad y facilidad de servicio. La Hydradig ha cambiado por completo el concepto de vehículo polivalente sobre ruedas y estamos encantados de que las industrias de alquiler en Europa y Australia hayan reconocido que este producto JCB es perfecto para sus necesidades".

Elogiando el enfoque empresarial colaborativo de JCB, los jueces de la European Rental Awards han comentado: "JCB colabora estrechamente con las empresas de alquiler cuando desarrolla productos nuevos, y la Hydradig demuestra ese enfoque de asociación en acción".

En la imagen, Yvette Henshall-Bell, Directora General de JCB Global Key Accounts , Michel Petitjean, Secretario General de la European Rental Association, y Claudio Fiorentini, Director General de Grandes Cuentas de JCB.

ENERGIZE YOUR PERFORMANCE**

GARANTIA HAULOTTE 5 AÑOS*

PULSEO GENERATION

- Eléctrico
- Silencioso
- Todoterreno

La primera plataforma eléctrica de la gerenación PULSEO, la HA20 maniobra en silencio, sobre todos los terrenos, aun los mas accidentados, tanto en interior como en exterior, todo en respeto con el medio ambiente.

www.pulseo-generation.com

*Ver condiciones en la red de distribucion Haulotte **Dinamice su rendimientovos performances

haulotte.es

Haulotte EQUIPMENT

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

Luis Martos, presidente de ACEX, Asociación de Empresas de Conservación y Explotación de Infraestructuras

"El gran lastre de la conservación es que no da votos"

FERNANDO LUÍS MARTOS

Uno de los principales campos de batalla del sector de la obra pública es el de la conservación de las infraestructuras. La drástica reducción de inversión pública desde el año 2010 ha tenido un fuerte impacto en la conservación, que acumula un déficit superior a los 100.000 millones, según Seopan. Con el reciente maremoto político que ha traído consigo la moción de censura al Gobierno de Rajoy y la entrada del nuevo gabinete de Pedro Sánchez y con unos presupuestos aún a medio aprobar, hablamos con Fernando Luis Martos, presidente de la Asociación de Empresas de Conservación y Explotación de Infraestructuras.

Texto: LUCAS MANUEL VARAS VILACHÁN

¿En qué estado de conservación se encuentran nuestras infraestructuras?

La inversión en los últimos años ha sido mínima, la conservación ha sido una de las más sacrificadas dentro de los Presupuestos Generales del Estado y en distintas comunidades autónomas. Existe una necesidad de inversión bastante elevada, se podría optimizar mucho más el estado de las carreteras. En comparación con países de nuestro entorno como Reino Unido, Alemania o Francia, nuestra inversión por habitante se sitúa en un 30% por debajo de la media de esos países. Eso demuestra la situación en la que estamos.

¿En qué cuantía cifráis este déficit de conservación en infraestructuras?

Según un análisis de Seopan, el déficit es de unos 114.000 millones. La necesidad es la de generar actividades prioritarias. Si nos ceñimos a conservación, el déficit acumulado en estos años por falta de inversión para carreteras se encuentra entre 7.000 y 8.000 millones. Las recomendaciones de inversión hablan de aproximadamente el 2,5% del valor patrimonial de la red del Estado. Según lo que se suele cifrar, el valor patrimonial es de 80.000 millones en la red nacional y unos 115.000 millones en las comunidades autónomas. Por tanto, la inversión debería estar aproximadamente en 2.000 millones por parte del Estado y en 2.500 por parte de las CCAA.

La realidad es que se está invirtiendo en conservación 960 millones, de los cuales 300 corresponden a autovías de prime-

ra generación, que son 10 sectores de carretera que sacó mediante concesión hace 10 años y son aproximadamente unos 1.000 km. El resto de la red, que es de unos 23.000 kilómetros, tiene una inversión de unos 600 millones. Una inversión muy por debajo de lo que debería ser la inversión en carretera.

¿Cuál ha sido la evolución de esta inversión desde el comienzo de la crisis?

El año de mayor inversión es 2009, a partir de ahí solo decrecimos en inversión. Actualmente estamos prácticamente en el 50% de la inversión que se estaba realizando en ese año.

¿Cómo debería encajarse la conservación en el modelo concesional?

Nosotros venimos defendiendo desde hace tiempo que la conservación no debe ser concesionada, entendemos que hace falta invertir dentro del proyecto de infraestructura. A lo mejor no hay fondos suficientes y se pueden extraer mediante concesión pero lo que es el mantenimiento de la red debería tratarse de forma independiente porque es un gasto recurrente que tenemos año tras año. Entonces, nos estamos encontrando muchos casos en los que la inversión en conservación es mayor que la propia infraestructura. Filosóficamente, un elemento es concesionable cuando yo realizo un gasto hoy y difiero ese gasto a lo largo de una serie de años. Por tanto, la conservación no es concesionable porque si gasto año tras año, todos los años tengo que hacer inversiones.

Siguiendo con el tema del déficit en infraestructuras, ¿qué actuaciones consideráis que urge más llevar a cabo?

Nosotros, más que ceñirnos en un aspecto en particular, que podríamos hablar de firmes, de selección horizontal, vertical, de márgenes…, defendemos que lo que más urge en conservación es la modificación de la misma. Tiene que haber un compromiso para acordar un porcentaje de lo que se va a invertir cada año y cumplirlo de manera regular. Todos sabemos lo que hace falta en conservación, pero fundamental sería intentar llegar a un acuerdo.

¿Un acuerdo vía pacto de Estado de Infraestructuras?

Efectivamente, necesitamos un pacto. Las infraestructuras no deben depender de qué gobierno está en el poder porque son inversiones a largo plazo de las cuales depende la mejora del país en muchos sentidos, en gran parte por todo lo que mueve el turismo. Sería necesario acordar un pacto en el cual el papel prioritario sea la conservación. Cuando hemos hablado con fuerzas políticas, nos damos cuenta de que todos mencionan mucho la conservación, que es prioritaria, que es fundamental, que se ha hecho mucha obra… pero luego realmente cuando vemos los presupuestos, esto no queda reflejado. Lo óptimo sería un acuerdo en el que se planifiquen una serie de obras con una inversión también acordada durante los próximos años.

¿Qué está fallando para que la sociedad no conciba la conservación de las infraestructuras como un derecho?

Los ciudadanos tienen una concienciación elevada de que la sanidad y la educación son prioritarias, pero no tienen en ese mismo concepto para las Infraestructuras. Nosotros dentro de la Asociación lo que estamos pretendiendo es establecer que esto es tan derecho público como lo es la sanidad o la educación. Aparte, lo que nos permite la carretera es una competitividad, porque como no invirtamos lo que tenemos que invertir, se nos incrementan los costes de las exportaciones, de transporte y, lo que estamos es empobreciendo el país. Por ello creo que nos falta llevar las Infraestructuras a lo que realmente significan para el conjunto del país. Creo que falta concienciación.

¿Por qué una buena política de conservación no da votos?

Evidentemente, la gente solo se acuerda de la inversión cuando es necesaria para la obra. Todo el mundo quiere inversiones para su provincia o comunidad autónoma, pero luego se olvida todo y lo que es recordado es que la inversión es la mínima.

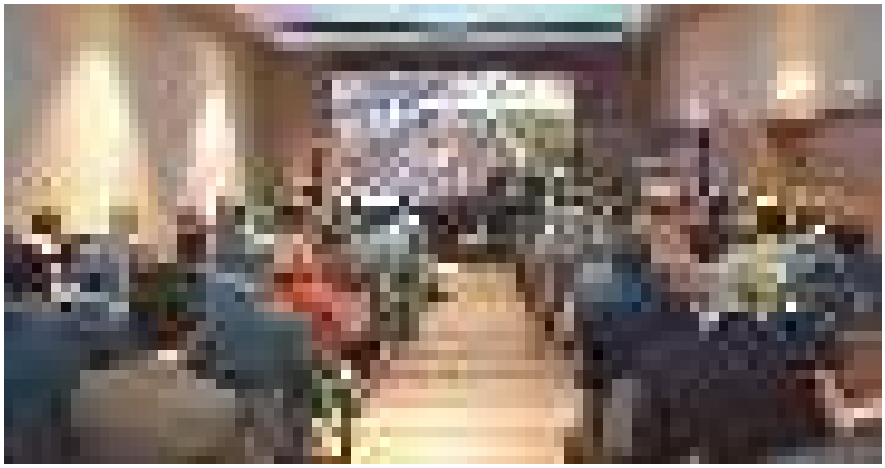
El mayor problema que tenemos es que no inauguramos la conservación como tramos de carretera o AVES, es el gran lastre porque la conservación no da votos. Los políticos siguen pensando que la construcción da votos, pero se van acercando periodos electorales y la conservación lo único que da son problemas, si no mira lo que pasó a principios de año con el caos circulatorio por la nieve en la AP-6. Ahí sí tenemos la primera plana de los medios de comunicación, pero no en cuanto a su necesidad "de", si no en cuanto a la queja del usuario.

> Hay que ser conscientes de lo que es la conservación, de lo que supone para el turismo, para la creación de empleo y para el buen estado de las infraestructuras

¿Estos problemas se podrían haber evitado con una mejor conservación en los últimos años?

La AP6 que al final es una concesión que no es ninguna empresa asociada de Acex ni de conservación integral. Pero la realidad es que la nieve si viene mal, viene mal, por más recursos que tengas o más cosas que hagas. Son una serie de variables que son incontrolables. Evidentemente, cuanta más inversión hay, mayor maquinaria y mayor recursos, pero se podrá paliar algo más, pero creo que no está tan relacionado.

En la red del Estado hay unos 1.400 equipos de vialidad internal. Yo creo que en torno al año 2000-2002, teníamos 450 equipos



y hoy tenemos 1.400; hemos triplicado el número de equipos. Si te hablo de saleros o zonas de acopio de sal, hemos duplicado. En cuanto a aparcamientos disuasorios para poder embolsar los camiones, hemos pasado de 0 a 36. Es decir, se ha invertido mucho en vialidad internal, pero cuando nieva en zonas donde no es habitual que nieve, la situación es mucho más complicada. En este aspecto de vialidad internal, no se ha notado especialmente la crisis.

Lo que nos hace falta en vialidad internal es mejorar los acuerdos con tráfico a la hora del corte de pesados, a la hora de acordar la maquinaria necesaria o la cantidad de sal que podemos acumular en los saleros.

¿Cómo se integra la conservación en el Plan Extraordinario de Carreteras?

Al principio nace el pliego pensando en que el adjudicatario debe ser una entidad financiera. En la evolución de ese pliego, en la entrada de la nueva ley, puesto que es un contrato de disponibilidad en el cual se regula por indicadores, hay algunas actividades que son sustanciales y aquella empresa que tiene experiencia y que puede aportar conocimiento, debe afrontarlo. Por ello, a nosotros nos ha cambiado radicalmente la visión inicial en la cual si participábamos íbamos a ser menos subcontratistas, al último pliego que nos da una presencia, más o menos, implicativa dentro del consorcio. Con lo cual, creemos que el ultimo pliego es más acertado que el primero.

De todas formas, este plan pone de manifiesto que es necesario hacer un pacto de infraestructuras, porque no puede ser que al final se mueva todo un sector para plantear un plan de 5.000 millones en carretera y, que ahora, con el nuevo gobierno, pueda no desarrollarse. Insistimos en que la infraestructura debe estar separada de la inversión de lo que es el gobierno.

Respecto a los Presupuestos aprobados en el Congreso por el Gobierno saliente, ¿qué valoración hacéis?

Negativa, se ha reducido la inversión en conservación en un 4,3% aproximadamente. De 960 millones a 930. A nosotros nos gusta hacer la diferenciación de que hay que quitar la parte de la generación, que es muy importante y representa un tercio del total. Entonces nos encontramos con que 23.000 kms de red se mantienen con 600 millones de euros, encima con una reducción con respecto al año anterior. Y esto sigue chocando, todo el mundo entiende que la realidad es que

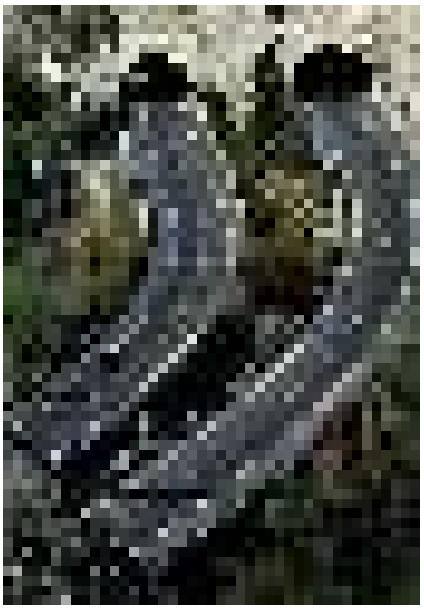
> Desde la Asociación defendemos que la conservación de las infraestructuras es tan derecho público como lo es la sanidad o la educación

se sigue sin invertir en conservación. En la administración no hay ningún responsable político a nivel nacional que no diga que la conservación es prioritaria, pero cuando uno se pone a mirar números, lo que se hace y lo que se dice no se parecen en nada.

¿Qué papel están jugando las comunidades autónomas?

Cada comunidad tiene unas necesidades distintas, unos planteamientos distintos, pero sí que hay algunas que hay algunas que se están apuntando seriamente a las conservaciones y el Presupuesto de este año puede ser del orden de un 80% superior al del año pasado, pero ojala eso fuera la generalidad y no la excepcionalidad. La realidad es que son excepciones, aunque sí es verdad que hay algunos más pegados al territorio que están poniendo la conservación donde yo creo que deben ponerla.

¿Qué valoración hacéis de la nueva ley de contratos del sector público y su posible influir en una mejor política de conservación?



La valoración que hacemos es positiva. Lo que más ha pesado hasta ahora a la hora de adjudicar los contratos es el precio; en muchos casos no se tiene en consideración la calidad ni la experiencia de la empresa, ni lo que puede aportar al propio contrato. Aparentemente, con la nueva ley se va adjudicar al mejor precio dentro de la mejor oferta, algo que parece lógico. Además la nueva ley aboga por la transparencia, adopta medidas anti dumping para evitar que los precios sean inferiores a los concursos del mercado. Nosotros en este caso somos bastantes optimistas, esperamos que haya una mejora notable en los contratos. El objetivo es adjudicar al contrato que genere mejor relación calidad precio y eso es un bien para toda la sociedad.

¿Qué supone para la obra pública y conservación el reciente cambio de Gobierno tras la moción de censura?

Aparentemente puede suponer parón. Llevamos un año de parón en el segundo trimestre del año por el cambio de la ley de contratos, entonces esto puede suponer otro parón a la hora de acometer las inversiones, en licitar los contratos necesarios para mantener las infraestructuras, esto es lo que nos tememos, pero con lo poco que sabemos ahora poco más te puedo decir.

La experiencia nos dice que cuando se produce un cambio en la ley de contratos, se produce un parón en la licitación, y eso se ha producido. La experiencia también nos dice que cuando entra un gobierno nuevo se produce una demora en la licitación, que es racional. Es decir, si yo entro nuevo a un sitio, lo que tengo que hacer es informarme de lo que hay y establecer mis criterios de priorización. Por lo cual, esto va a paralizar más el estado de la licitación, poco pero más.

En conservación, en el fondo, no debería ser así porque hay unos contratos con fechas de finalización y tienen que salir a concurso para adjudicarse y seguir dando servicios, por ello creemos que algo menos nos debería afectar. Pero sí, nos afectará.

En cuanto a la actividad de Acex, ¿qué acciones estáis llevando a cabo?

Nosotros iniciamos hace tiempo una apuesta con los premios de la seguridad en conservación, esos los seguimos manteniendo año a año. Este año hemos conseguido duplicar el número de las candi-

Sistema de Gestión ISO 9001:2015 ISO 14001:2015
TÜVRheinland CERTIFICADO
www.tuv.com ID 9105086276

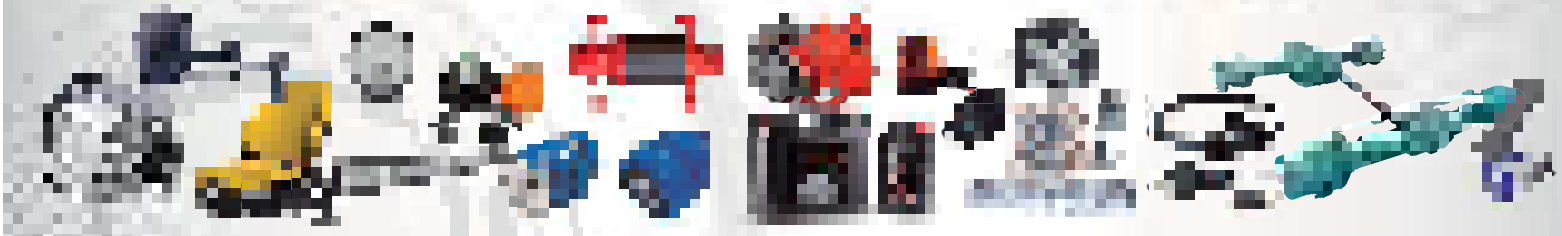
más de 35 años a tu servicio

Recinsa® desde 1979

www.recinsa.es

Todo el recambio que necesitas en un mismo sitio

Recambios



Distribuciones

MITAT · CARRARO · DANA CLARK-HURTH™ · ZF · CARLISLE

Marcas

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

CÓRDOBA
957 42 00 42
cordoba@recinsa.es

MADRID
91 795 31 13
ventas@recinsa.es

PALENCIA
979 72 80 73
palencia@recinsa.es

JAÉN
953 28 07 07
jaen@recinsa.es

LLEIDA
973 25 70 09
lleida@recinsa.es

LORCA
968 44 42 22
lorca@recinsa.es

JEREZ
956 18 05 08
jerez@recinsa.es

ÚBEDA
953 79 02 57
ubeda@recinsa.es

SANTIAGO
981 55 81 32
santiago@recinsa.es

SEVILLA
954 25 85 68
sevilla@recinsa.es

daturas. Otro objetivo fundamental de la asociación es mentalizar y convencer a las personas de las que dependen los presupuestos de las realidades de las necesidades de conservación en nuestro sector. Tenemos mucho éxito en este tema, hay que ser conscientes de lo que es la conservación, de lo que supone para el turismo, para la creación de empleo y para el buen estado de las infraestructuras.

¿Cómo podéis hacer llegar este mensaje a la sociedad?

Es algo muy difícil, lo que sí estamos haciendo es concienciar a los organismos políticos para que sean conscientes de las necesidades que hay en el sector.

Cuando una asociación está focalizada en una actividad industrial o de construcción como es la nuestra, llegar a la sociedad es algo tremendamente difícil si no es a través de los medios de comunicación o medios especializados. Mediante esto intentamos trasladar a la sociedad nuestra opinión y nuestra visión sobre la conveniencia de realizar una inversión mínima adecuada sobre una actividad que es vital. Entendemos que es difícil llevar a la sociedad pero estamos intentándolo y peleándolo. Ahora mismo estamos preocupados con la accidentalidad que se produce en el sector y queremos lanzar una campaña directamente al usuario de concienciación de los trabajadores de conservación. De hecho esa es una de las últimas candidaturas que se presentó al premio Acex y lo que queremos es comunicarlo como una línea de actuación de la propia asociación, unida además con la administración gestora del tráfico (DGT).

Tenemos que avanzar y nos estamos centrando mucho en partidos políticos, realmente la sensibilidad de unos y otros no es necesariamente convergente y posiblemente la respuesta y los planteamientos difieren cuando uno está en el poder o en la oposición. También es verdad que las connotaciones son distintas en unos casos y en otros, pero nosotros nos vemos tanto como con los que están en el gobierno como con los que están en la oposición, porque la democracia es eso, alternancia. Lo que nos gustaría es que haya más coherencia entre lo que se dice y lo que se hace.

Además, como asociación estamos muy centrados en la formación, hace un año ya se inició un programa de formación de personal. Al final son trabajos muy específicos y muy importantes cuando trabajamos con tráfico abierto y se necesita una buena señalización con la maquinaria necesaria… y eso requiere una buena formación.

DESCUBRA LA VERSATILIDAD DE LA GAMA BOBCAT.

- ALTO RENDIMIENTO Y CALIDAD
- CÓMODA, VERSÁTIL Y FLEXIBLE
- SOLUCIONES ADAPTADAS PARA TODO TIPO DE SITUACIONES Y SUPERFICIES

Bobcat ofrece una gama completa de equipos compactos que ayuda a trabajar de manera más eficaz y eficiente: desde operaciones de elevación y transporte, hasta excavación en las superficies más difíciles y en los espacios más reducidos. Gracias a una gran variedad de máquinas versátiles y a más de 100 implementos, siempre puede confiar en el rendimiento, la resistencia y la comodidad de Bobcat.

Bobcat®
One Tough Animal.

Bobcat es una Compañía Doosan. Doosan es líder global en equipos de construcción, soluciones hidráulicas y energéticas, motores e ingeniería que sirve con orgullo a clientes y comunidades desde hace más de un siglo.
Bobcat y el logotipo de Bobcat son marcas registradas de Bobcat Company en los Estados Unidos y otros varios países. ©2018 Bobcat Company. Todos los derechos reservados.

AERIAL PLATFORMS, S.A.
IPAF

Entrevista Melker Jenberg

"En maquinaria compacta estamos creciendo y alcanzando cada vez mayor cuota de mercado"

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

Texto: Lucas Manuel Varas Vilachán

MELKER JENBERG

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

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

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

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

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

En nuestra compañía aún estamos muy lejos en cuanto al número de empleadas, en torno al 14%, que es muy poco. Tenemos mucho camino por recorrer en este sentido. Hay mujeres con grandes habilidades para conducir. Somos uno de los países líderes en diversidad y políticas de igualdad, permisos de paternidad, etc. Todos tenemos la misma condición y es la dirección correcta, pero aún tenemos camino por recorrer.

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

Han sido seis meses extremadamente frenéticos y extremadamente divertidos. Muy gratificantes desde la perspectiva de toda la nueva gente que he conocido y las cosas que estoy aprendiendo. Es una empresa realmente profesional con gente muy profesional.

> "La construcción es un sector muy cíclico, y tienes que estar preparado para los días soleados y los días nublados"

Hay muchas cosas aún que tengo que ver y aprender: los centros de Investigación y Desarrollo, los productos, los servicios, nuestra distribución, nuestros clientes… El equipo está fantásticamente preparado, es muy profesional con un toque personal. Para mí ha sido medio año fantástico.

¿Cómo fue tu experiencia en el sector metalúrgico?

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

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

Me encanta el producto, pero además hay una enorme cadena de valor en torno a él, desde el proveedor hasta los clientes y sus negocios. Es realmente interesante, hay una enorme diferencia entre una pequeña excavadora o una gran dúmper. Hay diferentes clientes, diferentes aplicaciones, es un mundo muy amplio, y en el que disfruto mucho. Pero por supuesto también es un sector muy cíclico, y tienes que estar preparado para los días soleados y los días nublados. No solo puede resultar disfrutable cuando el entorno es positivo; tiene que serlo también cuando sea más duro. Creo que somos una compañía en la que podemos encontrar exactamente eso.

¿Cómo se están comportando los distintos mercados para Volvo?

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

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

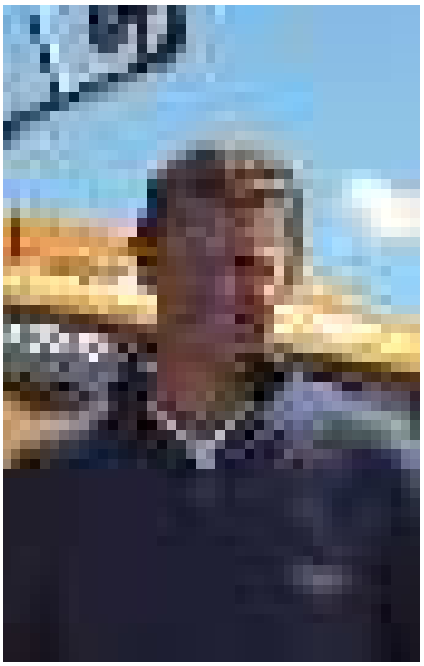
¿Qué importancia tienen para la compañía los servicios y la postventa?

Hay un enorme potencial sin explorar en la parte de servicios mucho más allá de vender repuestos. Sabemos que la seguridad es fundamental para los clientes, pero si les preguntas te dirán que su prioridad es el tiempo de actividad. Para ellos por supuesto necesitamos productos verdaderamente fiables y con un mantenimiento fácil de llevar a cabo. Pero los servicios también implican ser proactivos y ofrecer cosas como la monitorización, control de carga, gestión de flota, etc. Un portfolio de servicios que permitan al cliente estar operativos en todo momento.

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

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

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



> "El beneficio debe estar conectado con tener productos realmente buenos y que con ellos ayudemos al planeta y a la sociedad"

que creen en ello y en lo que estamos haciendo. No hay una contradicción entre hacer cosas buenas y hacer las cosas bien; es precisamente fortalecer el mensaje.

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

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

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

¿Qué lugar ocupará la electromovilidad en este futuro?

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

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

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

¿Cómo ves el mercado español?

Tenemos una gran cooperación con Ascendum, un partner realmente importante para nosotros en España y en muchos otros mercados. Me alegro de ver que, aunque venga de niveles muy bajos, España es uno de los países que registra mayor crecimiento ahora mismo. Mi previsión es que el mercado crecerá entre un 20 y un 30% este año. No creo que lleguemos a los niveles previos a la crisis, pero el mercado español está creciendo muy rápidamente. Es un mercado grande y muy importante, tenemos muchos clientes, y es muy positivo ver que está de vuelta.

DEUTZ SERVICE CENTER

Life Time Support

OUR PROMISE
YOUR FLEXIBILITY

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

www.deutz.es

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

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

Poneicia de Manuel Pimentel, exministro de Trabajo.

Baño de optimismo en la última convención de Anapat

La Asociación Nacional de Alquiladores de Plataformas Aéreas de Trabajo, Anapat, ha celebrado su 24ª Convención Anual. La cita, que se ha convertido en uno de los principales puntos de encuentros del sector, tuvo lugar en esta ocasión en Sevilla, en el Hotel Meliá Lebreros, bajo el eslogan "Juntos crecemos".

TEXTO: LUCAS MANUEL VARAS VILACHÁN

La ciudad andaluza se convirtió así en el lugar de encuentro de alquiladores, fabricantes, y proveedores de equipos y servicios bajo un clima de optimismo generalizado. Asimismo y enmarcado en los actos de celebración de esta convención tuvo lugar la Asamblea General de la Asociación, en la que se procedió a la renovación de la junta y se dio la bienvenida a los nuevos miembros. No obstante, y ligado al balance positivo que atraviesa el sector, Anapat llegaba a esta cita con récord de asociados, tras superar el hito de las 100 empresas el pasado ejercicio. Como señaló en la inauguración del evento David Cagigas, presidente de Anapat, "la convención se va haciendo más popular y cada año acoge más gente", crecimiento, resaltó, que es posible "gracias a nuestros patrocinadores".

FORO Y EXPOSICIÓN

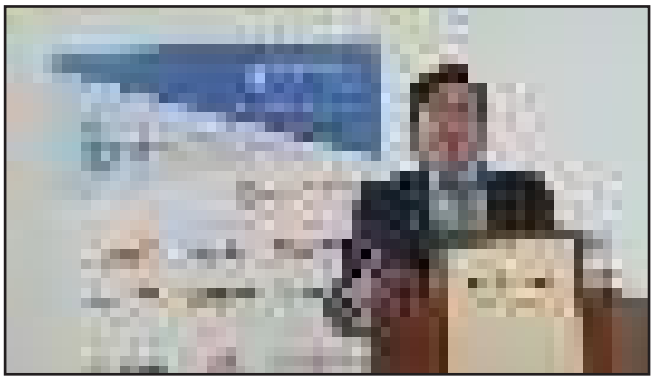
El formato de esta 24ª Convención fue similar al de las últimas ediciones, con una zona de expositores anexa al lugar donde tuvo lugar la asamblea propiamente dicha y que sirvió de foro de conferencias en la segunda jornada. Como ya es habitual, una cena en un lugar emblemático, en esta ocasión restaurante Muelle 21, a orillas del Guadalquivir, puso la nota más distendida de los actos.

El turno de conferencias fue abierto por Manolo Vidal, consultor en marketing y ventas y especialistas en Linkedin Sales Solutions. Su ponencia giró en torno a esta plataforma y a las grandes posibilidades

de marketing que ofrece. No obstante, su conocimiento de la plataforma está acreditado como formador autorizado por Linkedin Sales Solutions.

"En las redes sociales no se vende, sino que se generan conversaciones que te llevan a nuevas procesos de compra", señalaba Vidal. Bajo la premisa de que "a todos nos gusta comprar pero a nadie nos gusta que nos vendan", el consultor realizó un amplio repaso a estas posibilidades de márketing y de generar nuevos contactos y "conversaciones" que ofrece la plataforma. Para ello, resalta, es fundamental comprender los cambios que se han producido en los procesos de compra. Los viejos modelos de ventas, basados en la puerta fría, la llamada telefónica o las bases de datos "suponen un gasto muy elevado y ya no funcionan", según Manolo Vidal. Ahora el cliente tiene mucha más información y ya tiene sus necesidades y proveedores seleccionados de antemano; la estrategia del vendedor pasa por situarse en esos dos primeros pasos para lo que es necesario emplear herramientas de "social selling".

David Cagigas, presidente de Anapat.



Pedro Fernández Alén, secretario general de la CNC.

Manolo Vidal, especialista en Linkedin Sales Solutions.

Este concepto se apoya en cinco pilares fundamentales: la marca personal, encontrar a las personas adecuadas, escuchar de qué habla la gente y qué intereses tiene, compartir contenido y, por último, ser proactivo y relacionarse. "Debemos usar las redes sociales profesionales para educar, informar, ser útiles y convencer. Esto engancha a las personas", concluye Vidal.

A VUELTAS CON LA NUEVA LEY DE CONTRATOS PÚBLICOS

A continuación, Pedro Fernández, secretario general de la Confederación Nacional de la Construcción (CNC), ofreció una ponencia sobre la nueva la Ley 9/2017, de Contratos del Sector Público, centrada en el régimen de pagos y cómo va a cambiar desde su entrada en vigor.

Antes de entrar en materia de la nueva ley, el responsable de la CNC ofreció algunas pinceladas sobre el estado del sector, que muestran un ritmo de crecimiento "bastante razonable". Así, la licitación pública aumentó un 41,3% en edificación y un 37,7% en obra civil en el último año, los visados de construcción aumentaron un 32% y el total de hipotecas registró un crecimiento del 9,7% interanual. Todo esto ha tenido un impacto positivo en el empleo, que ha crecido un 6% en el último año superando los 1.143.000 de ocupados en el sector.

En este contexto llega la nueva ley de contratación pública, en vigor desde el pasado 9 de marzo y que, según señala Pedro Fernández, va a mejorar los plazos de pago por parte de la administración pública. Entre los cambios que introduce la ley se produce la introducción de criterios medioambientales de eficiencia y sociales en los concursos públicos. La relación calidad precio cobrará más importancia. "La subasta va a desaparecer. Ya no vale solo el precio; vais a tener que enamorar al funcionario", destacaba Fernández.

Una de las principales novedades que introduce la Ley 9/2017 es el registro electrónico único que entrará en vigor en junio y por el que deberán pasar todas las facturas que superen los 5.000. La ley obligará a la administración a pagar en el plazo de 30 días desde la presentación de la factura en el registro electrónico y en caso de llegar a un proceso contencioso administrativo, el órgano judicial adoptará las medidas cautelares exigiendo el pago de la deuda. En base a estos mecanismos, Pedro Fernández estima que "de aquí a dos años se va a estar pagando como mucho a 80 días". Además, se establecen cambios importantes en relación a la subcontratación, ya que la disposición 51ª contempla la posibilidad del pago directo a subcontratistas.

EL TALENTO EN LA SOCIEDAD DIGITAL

La última de las intervenciones de esta 24ª Convención Anual de Anapat corrió a cargo de Manuel Pimentel, ministro de Trabajo entre 1999 y 2000. El expolítico habló en su ponencia sobre el talento en la nueva sociedad digital.

"Por primera vez la humanidad ha dejado de mercadear con materias primas y energía y lo hace con datos. Las empresas más ricas mercadean con datos", manifestaba Pimentel. "Estamos llegando a un sitio nuevo donde no había nadie. Estamos bautizando todos los días, creando palabras nuevas. Nos metimos en un continente donde no hay caminos, es un territorio en el que ni el más experto tiene mapas".

A pesar de que este continente al que se refiere el Pimentel está goberando por lo digital, considera que el "factor humano no se va a perder. Vamos a vender por redes sociales y tomando café. Estos congresos son un activo –señalaba en relación a la Convención-, pero no cabe duda que las nuevas vías van a ser utilizadas".

"La sociedad digital no es una elección si quieres estar en la sociedad", concluía el exministro, quien animó a los asistentes a "jugar el partido. Un partido en el que hacemos falta todos".

RENOVACIÓN DE LA JUNTA DIRECTIVA

En la 2ª parte de la Asamblea General de ANAPAT, se eligió a la nueva Junta Directiva

Presidente: David Cagigas – RIWAL.
Vicepresidente: Pedro Luis Benito – MAQLIFT.
Vocal: Ricardo López-Cediel – GAM.
Vocal: Francisco Poves – MAQUINZA.
Vocal: Joaquín Fernández – JOFEMESA.
Vocal: Esteban Rentería – ELPAVAS.
Vocal : Jordi Varela – KILOUTOU.
Vocal: Alberto Gutknecht – AFRON.
Vocal: Raúl Gomariz – GOMARIZ.

ATLAS COPCO POWER TECHNIQUE

En Atlas Copco contamos con la gama de producto más amplia del mercado: compresores transportables, herramienta de mano, bombas de achique, generadores y torres de iluminación.

Atlas Copco

Anagrual celebra su 37ª Asamblea

La Agrupación Empresarial Nacional de Alquiladores de Grúas de Servicios Público, Anagrual, ha celebrado en Burgos su trigésimo séptima Asamblea General que ha vuelto a obtener un respaldo masivo de sus asociados, también con el mismo ambiente general de optimismo de la anterior edición en Valencia, constatada la reactivación de la inversión privada que se traduce en una aún tímida pero sólida recuperación económica del sector. El alcalde de Burgos, Javier Lacalle, ha inaugurado el acto con un encendido elogio a la labor de las empresas privadas como las que conforman esta asociación, "por el empeño en salir de la crisis". "Agradezco su esfuerzo y colaboración para llevar a cabo actuaciones en infraestructuras tan cualificadas como las que se llevan a cabo en ciudades como Burgos, equipos específicos como los suyos resultan imprescindibles". El presidente de Anagrual, José Manuel García, ha cedido la palabra al director general, David Ruiz Garzón, para exponer un resumen de las principales actuaciones desarrolladas por la asociación en 2017, con una mención especial para la reducción en un 37% del número de morosos introducidos en la asociación, y un 36% menos de deuda incorporada. "En el periodo 17-18 se han incorporado 11 empresas y se han recuperado 75.777 euros, mientras que de enero a mayo de este ejercicio de las siete empresas incorporadas, tres han liquidado la deuda" ha subrayado, ponderando este mecanismo del Registro de Morosidad del Sector que ofrece a sus asociados y que en 2018 cuenta aún con 288 empresas deudoras por una cantidad de más de 2,4 millones de euros. Ruiz también hizo hincapié en la nueva Ley de Protección de Datos, que Anagrual aplicará de forma muy estricta, sin autorización expresa no habrá envíos de boletín ni información de las actividades de la asociación.

Tras el informe de cuentas realizado por José Luis Muñiz, ha llegado el turno de las presentaciones técnicas centradas en 'La seguridad en grúa móvil' a cargo de los patrocinadores oro de la convención, Liebherr, centrada en 'El viento y las medidas de seguridad' y Palfinger,

con el título 'Seguridad en el montaje y desmontaje de plumines'. La mesa de debate sobre 'Seguridad, movilidad y responsabilidad penal en las empresas de grúas móviles" ha sido el punto final de la mañana. Tras el almuerzo y las presentaciones de los socios colaboradores, se ha procedido a la lectura del acta y las conclusiones, antes del acto de clausura que ha contado con el delegado territorial de la Junta de Castilla y León, Baudilio Fernández. El punto y final a la Asamblea General de Anagrual ha sido una cena de gala en el patio del claustro del hotel NH Collection Palacio de Burgos.

ASEAMAC rinde homenaje a José Manuel Rubias

La Asociación del alquiler de maquinaria y equipos quiso reconocer el trabajo desarrollado en ASEAMAC por el Director de Explotación de filiales extranjeras de Loxam durante los últimos 8 años.

En la pasada reunión de Junta Directiva de la asociación, celebrada el pasado 14 de junio en Madrid, los miembros de este órgano de gobierno le entregaron una placa conmemorativa.

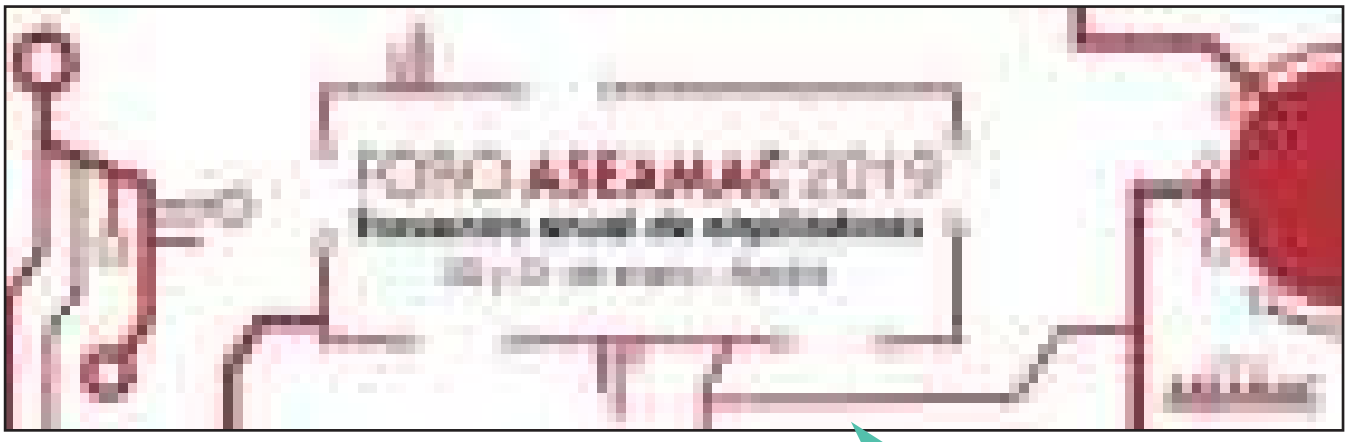
José Manuel Rubias ha participado de forma muy activa en la asociación, como miembro de la Junta Directiva, desde su llegada a la Dirección General de Loxam España en el año 2010.

Licenciado en CC Biológicas y máster IME e ICADE, antes de este cargo desarrolló su actividad profesional en multinacionales del sector alimentación durante ocho años, mientras que estuvo otros ocho en la empresa HILTI en diferentes puestos de Dirección en España y de la central del Principado de Liechtenstein. Actualmente, José Manuel Rubias es también miembro del Comité de Dirección del Grupo Loxam.

Par él, el esfuerzo adicional que ha supuesto formar parte de la Junta Directiva "se ve más que compensado con la satisfacción de haber participado en la renovación de la asociación, además de haber marcado el punto de inflexión en el sector del alquiler en España". Por ello, se siente "orgulloso" de haber podido ayudar a profesionalizar el sector desde Aseamac, y "contento" por el alto nivel que la Junta Directiva tiene para poder seguir "acelerando y desarrollando el sector".

José Manuel Rubias considera que "haber pasado en cinco años de cinco asociados a más de 100, convierte a Aseamac en referente en Europa gracias a la credibilidad de los proyectos y las acciones puestas en marcha", todas ellas tangibles para los alquiladores.

Además, a la vista de los nuevos proyectos que Aseamac tiene en marcha, y los muchos que están en cartera para los próximos meses y años, se siente "optimista" al pensar que Aseamac seguirá marcando el ritmo del alquiler de maquinaria y equipos en España.



Cuenta atrás para el Foro Aseamac 2019

La asociación española de alquiladores de maquinaria, Aseamac, organiza el Foro Aseamac 2019, un encuentro para los profesionales del alquiler de maquinaria, que se celebrará el 30 Y 31 de enero de 2019 en Madrid, en el Hotel Melia Avenida de América.

Durante el Foro Aseamac 2019 se llevarán a cabo conferencias, talleres y debates que aborden temas de actualidad para el sector.

Así mismo, se ofrecerán momentos de encuentro que fomenten el intercambio de impresiones y la creación de nuevas relaciones entre profesionales.

RIWAL

Ven y compra los mejores equipos de ocasión!

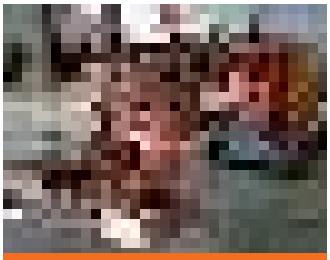
Además de alquilar, Riwal puede ser tu proveedor de Plataformas Aéreas y/o manipuladores de ocasión. ¿Porqué? Riwal esta constantemente ampliando y renovando su flota y por ello tiene una gran cantidad y variedad de maquinaria procedente directamente de su flota de alquiler. Maquinaria de gran calidad 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: € 3.800,00

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



Z34/22N
Fabricante: Genie
Año: 2004
Precio: € 14.500,00

H12SX
Fabricante: Haulotte
Año: 2008
Precio: €13.500,00

Z34/22IC
Fabricante: Genie
Año: 2006
Precio: € 12.600,00

Z45/25JDC
Fabricante: Genie
Año: 2005
Precio: € 15.500,00

H16TPX
Fabricante: Haulotte
Año: 2004
Precio: € 11.000,00

H23TPX
Fabricante: Haulotte
Año: 2008
Precio: € 16.400,00

T800
Fabricante: JLG
Año: 2007
Precio: € 10.000,00

T10E
Fabricante: JLG
Año: 2005
Precio: € 10.750,00

Compact 10
Fabricante: Haulotte
Año: 2007
Precio: € 5.200,00

Compact 10 N
Fabricante: Haulotte
Año: 2007
Precio: € 6.300,00

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

Teléfono: 667 586 147
Email: ventas©riwal.com

www.riwal.com/sales

Above all. Riwal

Asefma muestra el compromiso de la industria con la innovación

La Asociación Española de fabricantes de Mezclas Asfálticas (Asefma) ha celebrado su decimotercera jornada nacional en la que la digitalización del sector y el firme compromiso de la industria con la innovación y el desarrollo han sido los principales aspectos protagonistas. La inauguración ha corrido por cuenta de Juan José Potti, presidente de Asefma y Manuel Niño, secretario general de infraestructuras del Ministerio de Fomento.

El presidente de Asefma ha dotado de especial importancia a la nueva ley de licitación y al progresivo incremento de la actividad en la red social Twitter en relación a la emisión en streaming de los actos de la entidad asfáltica. Por su parte, Manuel Niño ha señalado que la adaptación de los pliegos a la Nueva Ley de Contratos del Sector Público responde a la continua preocupación referente a la adjudicación en formato de subastas.

El sector necesita de un Plan de Innovación para Infraestructuras en la que se dote de "especial importancia a la integración y coordinación de toda actividad innovadora en relación a rutas y plataformas inteligentes, además de generar un ahorro energético sostenible", ha explicado el secretario general de infraestructuras. La industria asfáltica califica de forma negativa la escasa inversión de 204 millones de euros en obras: "es insuficiente, pero desde un punto de vista positivo estamos creciendo".

"En el pliego que estamos adaptando para obras de rehabilitación en los criterios evaluables además de la propuesta económica con peso del 70% se quiere introducir elementos como incremento de gastos en ensayos, la disponibilidad de una planta de fabricación de mezcla bituminosa en caliente o la puesta a disposición de un equipo adicional en el extendido de mezclas para realizar las obras con mayor ra-

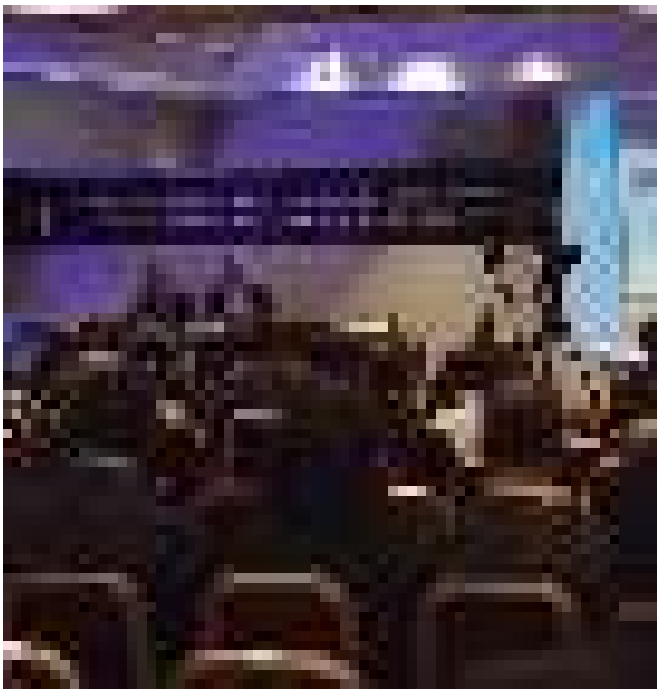
pidez", de esta manera ha concluido Manuel Niño con su intervención.

Rosalía Bravo, subdirectora general de proyectos del Ministerio de Fomento, ha destacado, entre otros aspectos propios del sector, el reconocimiento que hace la ley a los servicios de ingeniería y su correspondiente regulación, además de la introducción del riesgo operacional en la explotación transfiriendo así al concesionario los riesgos derivados de la incertidumbre de los mercados.

Durante la Jornada algunos actores del sector han tenido un espacio de dialogo a modo de mesa redonda, entre ellos han destacado los siguientes: Francisco Vea, director de innovación de Becsa; Joana Menerés, responsable del departamento BIM en Sacyr Construcción; el ingeniero de caminos Rafael González, en sustitución de su esposa Montaña Jiménez; Javier M.ª Beltrán de Intrame; Rafael Cegarra, director comercial el Liebherr y responsable de plantas asfálticas Benninghoven en Emsa; entre muchos otros…

"Necesitamos evolucionar, olvidar el papel y trabajar sobre la metodología BIM para lograr una transformación en el sector que traerá grandes beneficios", ha asegurado Francisco Vea. Por su parte, las palabras de Joana Menerés ha explicado la importancia de esta metodología en términos de seguridad vial, sobre todo referida a carretera que pasan bajo grandes estructuras como puentes o presas. Rafael González reflejó el antes y el después del BIM a la hora de planificar un proyecto. "Antes solo se veían líneas y polígonos básicos, teníamos que saber su función y nada quedaba del todo claro. El BIM ofrece una información más detallada que facilita en entendimiento y aprendizaje del proyecto en cuestión".

Para finalizar esta decimotercera Jornada ofrecida por Asefma, se han expuesto los datos de los proyectos que se licitaron en 2017 y que, en palabras de Manuel Niño, "esperamos sacar adelante". Se trata de un total de 147 contratos de carreteras por un valor de 1.300 millones de euros, de los cuales 135 estarán destinados a obras de conservación de nuestra extensa red de carreteras.



INTERMAT 2018 convierte la innovación en un eje de desarrollo

Apesar de un contexto de movimientos sociales en Francia, 173.300 visitantes, 30% internacionales, provenientes de 160 países, se reunieron alrededor de 1.400 expositores. Inaugurado el 23 de abril por Bruno Cavagné, presidente de la FNTP (Federación Nacional de Obras Públicas) y por los representantes industriales del sector, Intermat Paris se celebró hasta el 28 de abril en el Parque de Exposiciones Paris-Nord Villepinte, bajo el signo de la recuperación y en un clima muy propicio para los negocios.

Las empresas de construcción, fabricantes, proveedores de equipos y soluciones, empresas de alquiler y distribuidores de la zona EMEA pudieron medir esta tendencia positiva.

"Para esta edición, la implementación del nuevo servicio de reuniones de negocios ha sido un gran éxito, con más de 3.000 citas registradas, lo que demuestra la renovada vitalidad del mercado y la relevancia de conectar la oferta y la demanda. " Subraya Isabelle Alfano, directora del salón.

Lo que confirman los expositores del salón

"Con algunas ventas cerradas en el evento, el salón fue un éxito comercial en un clima particularmente positivo a imagen de la economía actual. Para nosotros, como constructores en Francia y en Europa, el salón Intermat es una verdadera vitrina de nuestro saber-hacer". Martin Schickel, director general de Liebherr-France SAS. "La edición de Intermat 2018 ha sido muy buena para el Grupo Fayat y todas sus marcas, uno de los mejores Intermat desde que participamos. Una primera tendencia ya es un fuerte aumento de visitantes a nuestro stand, un aumento de dos dígitos en comparación con 2015,

con una proporción significativa de visitantes extranjeros y una fuerte participación de los grandes grupos franceses (Colas, Eurovia, Eiffage). Nuestros 2 «digital córners», que mostraron nuestras soluciones digitales de servicios, fueron un gran éxito, especialmente el cine 3D, que mostró nuestra solución TRX 100% premiada en los Intermat Innovation Awards.
Stéphane Guillon, director de Marketing y Comunicación de Fayat Group
"Para Komatsu, la edición 2018 de Intermat

El Rental Day reunió a casi 200 personas para discutir sobre perspecivas de desarrollo y los cambios en la industria

fue un gran éxito. Gracias a esta edición, pudimos reafirmar nuestro compromiso total con el mercado francés y africano. Al presentar

nuestras últimas innovaciones, también tuvimos la oportunidad de crear un gran interés entre los muchos visitantes que nos visitaron". Naser Memic Rendon, responsable de Marketing y Comunicaciones Grupo Komatsu

◆ Innovación y nuevas tecnologías en el corazón de los intercambios

A través de cuatro áreas de especialización (movimiento de tierras y demolición, carreteras, industria de materiales y cimientos, elevación, manipulación y transporte, construcción de edificios y hormigón), tres nuevas áreas temáticas (Village Start-up, Village Building Smart, Village Demolición & Reciclaje) y ciclos de conferencias y talleres, el corazón de Intermat ha latido a lo largo de la semana al ritmo de las innovaciones.
Automatización de materiales, asistencia a la conducción, electro movilidad, robotización, exoesqueleto, BIM... El salón ha valorizado la introducción de herramientas digitales y nuevas tecnologías en todas las fases de la construcción, mejoran-

do el rendimiento de los equipos y materiales. Por primera vez, en los espacios dedicados, start-ups, pymes y grandes empresas pudieron desarrollar sinergias, en términos de reciclaje, movilidad, conectividad, seguridad, deconstrucción y modularidad de las obras... y demostrar su creatividad para registrar los territorios del mañana en la eficiencia y el respeto por el medio ambiente.

Del robot-exoesqueleto para reducir los esfuerzos y los problemas músculo esqueléticos al hormigón conectado para acceder a todos los datos y garantizar la trazabilidad de las estructuras, desde losas de iluminación decorativas e interactivas con el medio ambiente a los recintos conectados en hormigón... La creatividad de las empresas jóvenes fue aclamada por los visitantes.

Rolland Melet, CEO de 360SmartConnect, especialista en hormigón conectado, confirma el entusiasmo de los ponentes: "Hemos encontrado a prospectos interesados, futuros socios, y difundimos el siguiente mensaje a través del Foro World Of Concrete Europe: el mundo está cambiando, no podemos dejar de someternos a este cambio, sino ser protagonistas e interconectarnos los unos a los otros.

◆ Intermat Demo, el espectáculo de los equipamientos de construcción

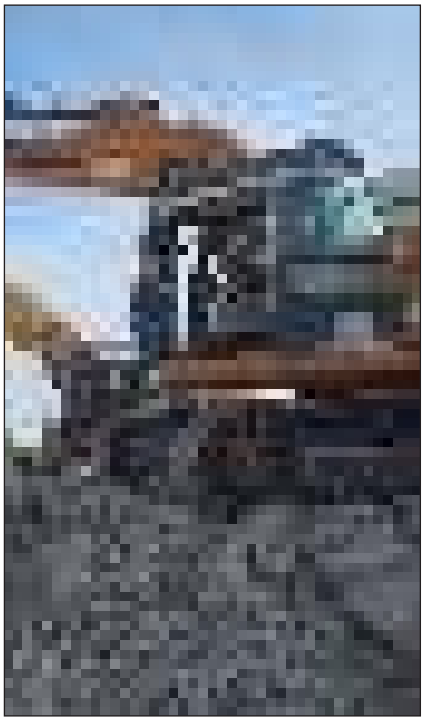
En un área de casi 30.000 m², la zona exterior dedicada a demostraciones de nuevos equipos de construcción, probados en condiciones reales, atrajo a un público importante. Las demostraciones dinámicas de retro cargadoras, miniexcavadoras, cargadores, niveladoras, cribadoras, trituradoras, y equipos de demolición sedujeron a los visitantes con su espectacular puesta en escena, su desempeño tecnológico y ambiental, así como sus principales evoluciones en términos de seguridad y productividad.

◆ Intermat Rental Day: intercambio prospectivo en el mercado de alquiler

El Rental Day, día dedicado al mercado de alquiler, reunió a casi 200 personas el 26 de abril para discutir sobre las perspectivas de desarrollo y los cambios en la industria. Gérard Deprez, presidente de Loxam inauguró la mesa redonda "Ser un arrendador en 10 años", dedicada a las grandes evoluciones de la próxima década a través de puntos de vista cruzados entre los diferentes protagonistas franceses y extranjeros.

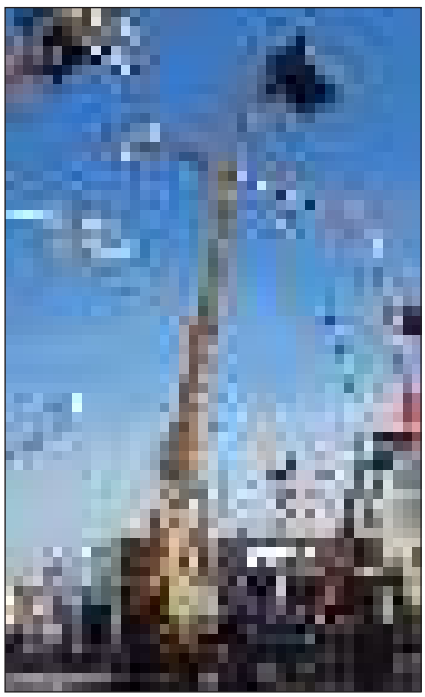
◆ El World Of Concrete Europe: un panorama de las últimas tendencias

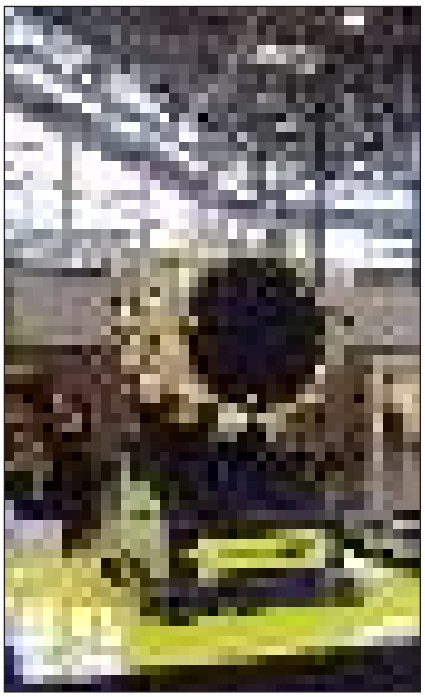
La 2ª edición del salón dedicado íntegramente a la industria del hormigón, celebrado junto a Intermat Paris, reunió a 200 expositores. La combinación de un espacio de exposición, de un congreso y un área de demostración permitieron a los visitantes descubrir la oferta innovadora del sector, desde los materiales, productos y aditivos hasta los hormigones decorativos, revestimientos, ingeniería y servicios. Se ha elaborado un panorama de las últimas tendencias en el mercado europeo a través de ocho sectores integrados en el clúster "Construcción y sector



hormigón" y del ciclo de las quince conferencias del Foro "La contribución del hormigón a los nuevos desafíos colectivos". La mesa redonda dirigida por Thierry Huygues-Beaufond, jefe de la Unidad de Métodos de Infraestructura y Construcción en la Société du Grand Paris, para presentar las obras del Grand Paris Express, además del modelo digital 3D en exhibición, llenó la sala.

La próxima edición de Intermat París se celebrará en 2021





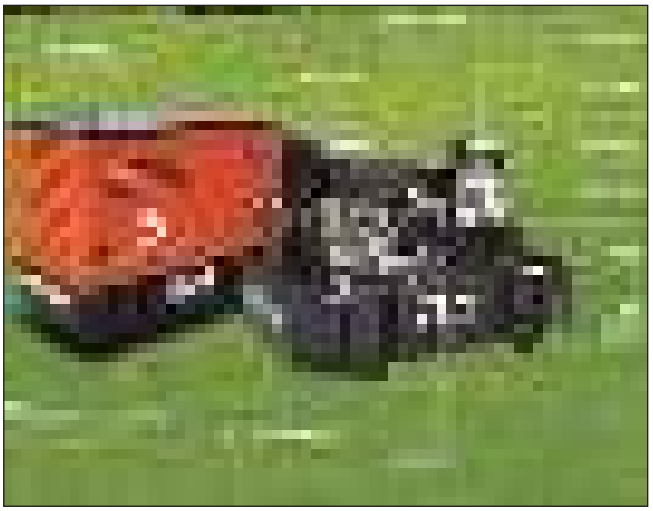
HIMOINSA
THE ENERGY

Nuevos modelos Gama Riego más eficientes, fiables y fáciles de usar

Tras el éxito del lanzamiento de la Gama Riego en 2016, AEM ha seguido trabajando y mejorando sus generadores creados exclusivamente para las aplicaciones de riego. La demanda creciente de este tipo de grupos ha hecho posible esta aportación de AEM al sector del grupo electrógeno. En esta ocasión, la capacidad de innovación de AEM ha permitido crear en 2018 nuevos modelos más eficientes y fiables.

La gran acogida de la Gama Riego por parte de los clientes del sector agrícola ha facilitado a la firma, según destacan en su página web, "un gran feedback, el cual nos ha permitido analizar y perfeccionar esta línea de maquinaria. Nuestros clientes siempre nos habían demandado equipos versátiles, con bajo consumo y una larga vida útil. En estos principios se basó la creación de nuestra primera Gama Riego en 2016, y desde su puesta en marcha, nuestro departamento de I+D+i ha analizado minuciosamente nuestros generadores siguiendo estrictos controles de calidad para garantizar hoy un producto más evolucionado". El equipo de ingenieros de AEM Spain, se muestra muy satisfecho con el trabajo realizado: "Son grupos electrógenos pensados para durar, además de ser aún más fáciles de usar y de haber mejorado su rendimiento", añaden.

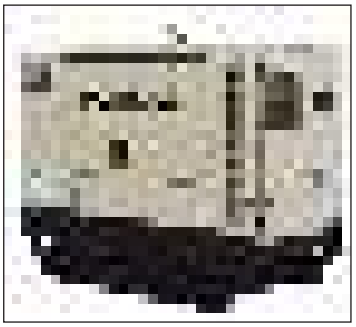
Los grupos AEM Riego facilitan las tareas diarias gracias a su fácil instalación y manejo. Son una solución de rendimiento-coste óptimo y de alta calidad. Se pueden encontrar modelos que van desde los 6 a 200 KVA, equipamiento superior de serie y motores y alternadores de primera marca (Lombardini, Deutz, Iveco, Linz, Leroy Somer, entre otros), que ofrecen una alta fiabilidad.



Nuevos generadores **G20IIIA y G30IIIA** de Doosan

Los nuevos generadores G20IIIA y G30IIIA de Doosan Portable Power proporcionan potencias de salida de 19 y 30 kVA , equipados por los motores diésel Yanmar 4TNV88 de 18 kW y 4TNV98 de 31 kW, respectivamente, cumplen con las regulaciones de emisiones de motor Stage IIIA de la UE para generadores.

Al compartir un diseño similar al de las plataformas G40IIIA a G200IIIA lanzadas anteriormente, los nuevos generadores G20IIIA y G30IIIA ofrecen



robustez, fiabilidad, alto rendimiento y una amplia selección de características para satisfacer las necesidades de las aplicaciones de energía temporal.

De particular interés para el mercado de alquiler, la configuración del tanque de combustible en los nuevos generadores G20IIIA y G30IIIA garantizará una autonomía de al menos 47 y 55 horas al 75% de la carga, respectivamente. El acceso seguro y fácil a las áreas de operación y mantenimiento han sido una prioridad en el diseño de los nuevos generadores.

Una ventaja para el usuario es el sencillo uso del compartimento eléctrico de control y potencia, que ha sido diseñado para cumplir con los más altos requisitos de seguridad, fiabilidad y flexibilidad. Todas las funciones de control se agrupan en el panel de control del operador 4510 Deep Sea Electronics, que muestra los parámetros críticos de funcionamiento de un solo vistazo.

Desde un área de construcción, el escenario de un concierto, hasta el frente de esfuerzos de ayuda en desastres, los nuevos generadores G20IIIA y G30IIIA son ideales para las compañías de alquiler, contratistas, organizadores de eventos, servicios de emergencia, industria general y muchos otros clientes. Todos ellos respaldados por el soporte técnico y de servicio Doosan Portable Power que podrán encontrar en todo el mundo.

Doosan Portable Power ofrece una amplia gama de generadores, compresores portátiles y productos de iluminación para la construcción y las industrias de alquiler.

Completando la gama se encuentran herramientas de construcción

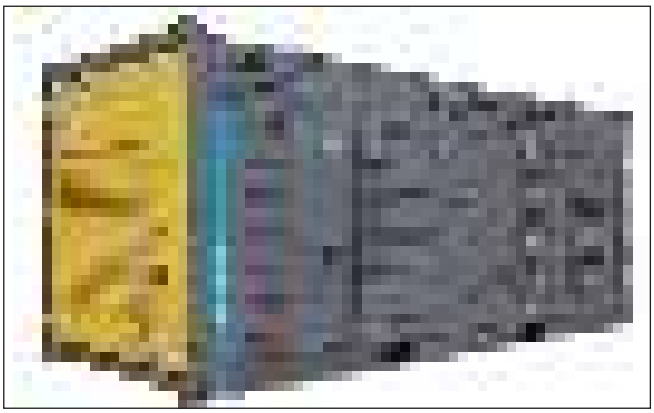
Nuevo generador QAC 1450 TwinPower, doble de potencia y versatilidad para aplicaciones de plantas de energía modulares

Atlas Copco ha anunciado una nueva incorporación a la gama QAC de generadores contenerizados, el QAC 1450 TwinPower que ofrece gran versatilidad, un rendimiento optimizado y ahorro de combustible en aplicaciones de plantas de energía modulares.

El QAC 1450 TwinPower tiene una longitud de 12 metros. La unidad contenerizada ISO alberga dos generadores compactos de 725 kVA accionados por motores Scania V8 con alternadores de doble rodamiento. Esta configuración, con su rápido sistema de conexión en paralelo, permite a dos generadores funcionar de manera independiente o bien, en paralelo entre sí. Además, el sistema cumple toda la normativa UE relevante.

Julio Tomé, director de marketing de producto de la división Power & Flow de Atlas Copco explicó que: "Desde carga máxima a carga mínima, nuestro concepto TwinPower ofrece la misma salida, rendimiento y eficacia que un único generador, consiguiendo así un ahorro de combustible de hasta el 10%". Y continúa: "En resumen, dos generadores accionados por motores más pequeños, se comportan como un generador de gran tamaño ofreciendo mucha más flexibilidad además de reducir el coste total de propiedad".

El QAC 1450 se presenta equipado con un sistema centralizado de control y supervisión fácil de usar y configurar. El sistema posee dos controladores digitales Qc4003 con pantallas táctiles intuitivas y varios modos de funcionamiento en isla o con sistemas de gestión de energía (PMS, por sus siglas en inglés). El QAC 1450 ofrece también una mayor flexibilidad al admitir trabajos de mayor envergadura cuando es necesario, ya que puede funcionar de manera independiente o en paralelo con otros generadores o con la red eléctrica.

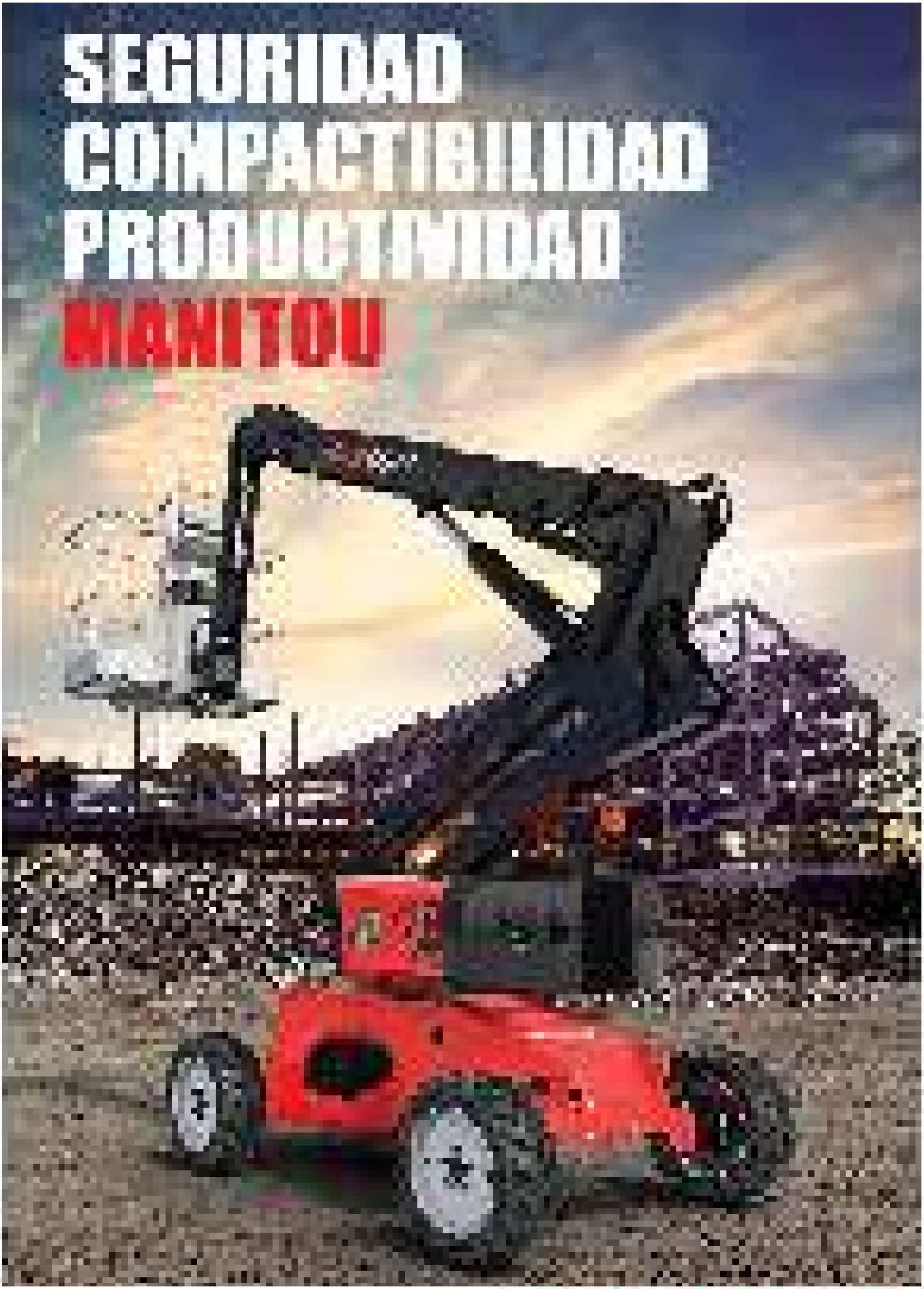


Este sistema de generadores TwinPower contenerizado es capaz de funcionar continuamente en condiciones difíciles, que incluyen entornos a alturas elevadas, y presenta un sistema de refrigeración inteligente que garantiza un rendimiento optimizado a temperaturas de hasta 50 °C.

La facilidad de servicio fue un factor primordial durante el diseño del sistema TwinPower. Este se presenta con grades puertas de acceso y herramientas de servicio personalizadas que contribuyen a maximizar la disponibilidad. El equipo requiere menos de horas de mantenimiento cada 500 horas de funcionamiento. Además, el concepto TwinPower permite seguir usando el 50% de la capacidad total de la unidad durante las operaciones de mantenimiento.

Desarrollado pensando en los clientes y fabricado para funcionar en condiciones de trabajo exigentes en aplicaciones de minería, construcción transporte, petróleo y gas, y servicios públicos, el QAC 1450 se ha diseñado para satisfacer las especificaciones de homologación internacional, incluyendo la norma ISO8528 además de cumplir la normativa UE relevante sobre seguridad y medio ambiente.

El principio de funcionamiento TwinPower de Atlas Copco se basa en el concepto de dos generadores accionados con dos motores independientes dentro de un contenedor. El QAC 1450 es el modelo más reciente y una continuación del exitoso concepto TwinPower presentado en 2016. Durante 2018, se presentarán más modelos diseñados para aplicaciones y grupos de clientes específicos.



MANITOU MANUTENCIÓN ESPAÑA, S.L.
Tel.: +34 91 622 13 24
comercial.mmes@manitou-group.com

MANITOU

Himoinsa ofrece grupos electrógenos para aplicaciones militares

Para garantizar un buen cumplimiento de las misiones de Defensa es fundamental disponer de una energía eficiente y segura; grupos electrógenos compactos, fáciles de transportar con reducidos mantenimientos y capaces ofrecer un suministro de energía continúo o de emergencia.

Himoinsa ofrece soluciones de energía conforme a las especificaciones técnicas de los distintos organismos internacionales; grupos electrógenos que dotan de energía hospitales de campaña, así como los sistemas informáticos de campamentos militares y vehículos de mando y transmisiones.

Uno de los aspectos más valorados en aplicaciones militares es la posibilidad de ofrecer equipos bifrecuencia; grupos electrógenos que puedan operar tanto a 50 como a 60 Hz. Además, Himoinsa garantiza soluciones de sincronización para aquellos proyectos en los que sea necesaria la conexión en paralelo de varios grupos electrógenos.

Para asegurar altos niveles de insonorización en aquellos entornos donde el grupo electrógeno esté operando en zonas próximas a hospitales de campaña, campamento militar…, Himoinsa incorpora en todos los equipos un tratamiento aislante con lana de roca que lo convierten en uno de los grupos electrógenos más insonorizados del mercado. Además, sus carrocerías están preparadas para soportar condiciones ambientales extremas, fuertes tormentas, nieve, así como elevadas temperaturas. La opción de incorporar filtros para ambientes polvorientos protege el equipo en áreas ventosas, desiertos de arena…

Transportabilidad: equipos móviles

Himoinsa ha diseñado grupos electrógenos compactos, de reducidas dimensiones que facilitan su transporte tanto en camión como en contenedor.

Para todas aquellas aplicaciones de uso militar, se ofrece la opción de kit móvil que garantiza mayores niveles de transportabilidad, así como una respuesta rápida en aquellos momentos en los que el grupo electrógeno deba ser remolcado por cualquier vehículo agilizando cualquier misión y reduciendo los costes de logística.

Además, sus robustas carrocerías permiten reducir al máximo cualquier daño surgido durante el transporte del grupo electrógeno.

Energía en lugares remotos

Uno de los valores añadidos de los grupos electrógenos Himoinsa ha sido la incorporación de un kit que permite ampliar los periodos de mantenimientos a mil horas a fin de reducir los costes de operación en aquellas aplicaciones ubicadas en sitios remotos. Todos los generadores con motor Yanmar, tanto en la Gama Industrial –HYW- de 8 a 45 kVA como en la Gama Rental –HRYW- de 16 a 40 kVA, incluyen un tanque de aceite mayor que aporta una cantidad extra al motor, lo que implica una reducción considerable del coste de filtros y del downtime.

Además, la compañía ofrece un gestor de flota adaptado a PC y móvil para poder configurar y monitorizar los grupos electrógenos de forma remota y en tiempo real. En todo momento puede recibir alertas, recoger información, estadísticas, descargar informes, y gestionar los repostajes de los equipos, así como su mantenimiento.

Iluminación para uso militar

Himoinsa ofrece una amplia gama de torres de iluminación resistentes y de gran autonomía. Con capacidad para iluminar hasta 110.000 m^2 y trabajar ininterrumpidamente casi siete días, su diseño es el más adecuado para todo tipo de terrenos y situaciones. Cuentan con alturas máximas de 9 metros y una capacidad de rotación de 360º. Algunas de sus versiones incorporan el kit de ruedas para facilitar los desplazamientos.

Llegan las PLATAFORMAS ELEVADORAS JCB

Síganos en: JCB España JCB Maquinaria Espana

JCB Maquinaria, S.A. Tel. 916 770 429 maquinaria@jcb.com www.jcb.es

JCB

Más potencia y prestaciones **para el generador portátil Honda EU22i**

Honda ha actualizado su generador portátil más popular, el EU20i y lo ha reemplazado por el nuevo EU22i, más versátil, con más potencia, economía de combustible mejorada e incluso un funcionamiento más silencioso. El primer generador portátil con tecnología Inverter fue presentado por Honda en 1987, ofreciendo electricidad lo suficientemente estable como para alimentar dispositivos sensibles. A mediados de la década de 1990, la empresa había lanzado su EX500, que utilizaba un microprocesador para producir una corriente eléctrica de onda sinusoidal con estabilidad para igualar la potencia de la red. Ahora, Honda ofrece una amplia gama de generadores Inverter, desde los modelos ligeros, fáciles de transportar e ideales para el camping hasta las versiones profesionales más grandes.

Mayor versatilidad

Desde su introducción en 2001, el generador EU20i ha sido popular entre los usuarios que necesitan hasta 2.0kW de potencia eléctrica en una unidad compacta, ligera y fácil de transportar. Con un motor más grande y más potente, el EU22i, puede producir un 10% más de potencia, pero sigue teniendo el mismo tamaño y peso reducido que su predecesor.

El motor más grande de 120cc, que opera a menor velocidad que la unidad de 100cc que reemplaza, emite un ruido más bajo y ofrece una economía de combustible mejorada. Un nivel de potencia de sonido garantizado de solo 90db (A) significa que el funcionamiento es casi silencioso.

La capacidad de combustible es de 3.6 litros, la misma que el EU20i, pero permite un tiempo de funcionamiento extendido de hasta 8.4 horas, dependiendo de la demanda de energía. Debido a que los generadores Inverter de Honda proporcionan una salida eléctrica precisa en todo momento, independientemente de la velocidad de operación, hay disponible un modo de aceleración ecológica que ajusta constantemente la velocidad del motor para que coincida con la carga de forma precisa. El nuevo motor ofrece una mejor respuesta a carga variable, con una recuperación de velocidad más rápida cuando se aumenta el consumo. La combustión limpia significa que se cumplen los estándares de emisiones Euro5.

Una nueva disposición de la válvula de combustible simplifica la preparación para el almacenamiento a largo plazo. Al seleccionar la posición adecuada en el interruptor principal del motor, se puede desconectar el suministro de combustible mientras el motor permanece funcionando hasta que se haya consumido toda la gasolina en el carburador y el motor se haya detenido. Drenar el carburador de esta manera antes del almacenamiento ayuda a prevenir problemas, incluida la obstrucción del carburador causada por el combustible obsoleto.

Funcionamiento en paralelo

Todos los generadores Inverter de Honda permiten el funcionamiento en paralelo. Debido a que la salida eléctrica se controla electrónicamente, dos modelos iguales se pueden unir mediante cables específicos, disponibles como accesorio original Honda. Los dos generadores se comportan como uno solo, proporcionando el doble de la producción eléctrica de una sola unidad para aplicaciones más exigentes.

Mantenimiento más fácil

El mantenimiento se lleva a cabo fácilmente a través de puertas de acceso en la carcasa. Los cambios de aceite del motor son necesarios cada cien horas de funcionamiento y son más fáciles y más limpios que antes.

Aplicaciones domésticas y profesionales

El funcionamiento ultrasilencioso lo hace discreto y adecuado para su uso en campamentos ocupados sin molestar a los vecinos cercanos.

Las aplicaciones de trabajo incluyen el suministro de energía confiable y limpia donde sea necesario. El nuevo generador EU22i es ideal para actividades de construcción, producción de TV y cine, vehículos de catering y centros médicos móviles.

TANTAS SOLUCIONES COMO CLIENTES EN TU EMPRESA.

EMPRESAS

yoigo

FIBRA | MÓVIL | FIJO

1496 • EMPRESAS.YOIGO.COM

Robustez y solidez para trabajar en severas condiciones climatológicas

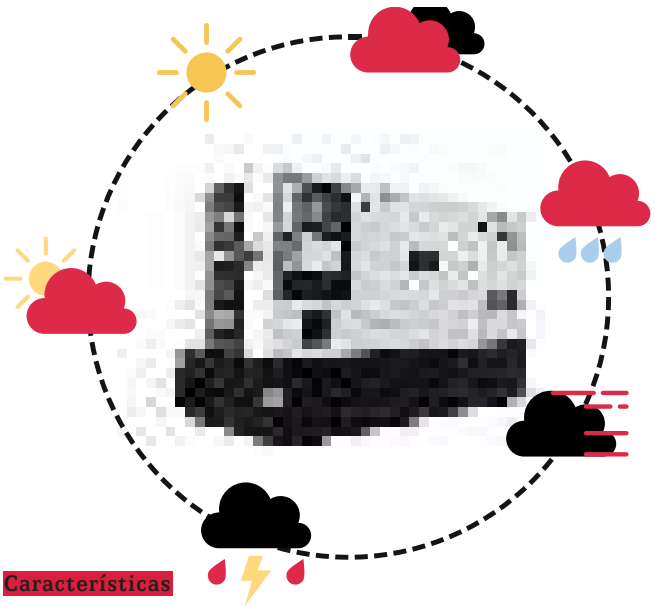
La Gama Rental de grupos electrógenos diésel inmesol está destinada al suministro eléctrico temporal, siendo las principales aplicaciones la construcción, obras públicas, carreteras, construcciones subterráneas, conciertos, celebraciones, telecomunicaciones, industrias, etc.

Destaca principalmente porque disponen de una cabina insonorizada diseñada y estudiada por el equipo de ingenieros de la firma para cumplir con rigurosas especificaciones de emisiones sonoras a la atmósfera.

Dispone de una amplia serie de accesorios para alargar los procesos de manutención en recarga de combustible, etc., según estándares de seguridad eléctrica y medioambiental. Además cuenta con una gran variedad de opciones, tales como sistemas de prefiltros, enchufes y tipos de conexión eléctrica con un fácil panel de control.

Este grupo electrógeno para alquiler está diseñado y fabricado con robustez y solidez para trabajos en severas condiciones climatológicas, teniéndose en cuenta la accesibilidad a las diferentes partes del grupo electrógeno que facilite las tareas de mantenimiento.

Es de destacar la posibilidad de incorporar un kit móvil, tanto de alta como de baja velocidad.



Características

- Unidad de control Deep Sea 6010 MKII / 7310 (según modelos)
- Magnetotérmico 4P
- Diferencial (ajustable a partir de 66 kVA LTP) 4P
- Depósito de combustible 24 h y patín de arrastre sobredimensionado
- Bandeja de retención de líquidos

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

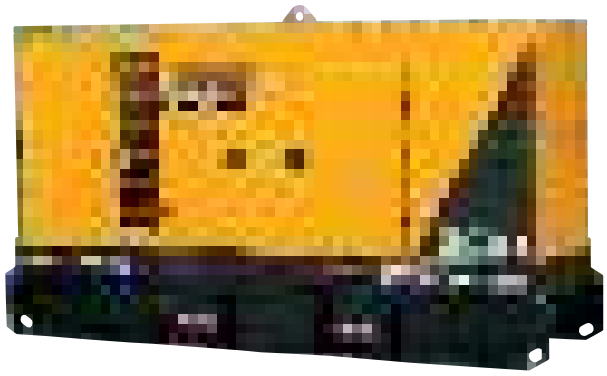
NORTHGATE
Renting Flexible

Motor JCB de seis cilindros para los generadores de fase IIIA

JCB Power Products está ampliando su emblemática gama de generadores QS con el lanzamiento de tres generadores nuevos alimentados por motores JCB de seis cilindros de fase IIIA. Los nuevos modelos G166QS, G201QS y G221QS, que son la alternativa a los anteriores motores G165QS, G200QS y G220GS, cumplen las normativas de emisiones y ofrecen potencias de 150 kVA, 180 kVA y 200 kVA, respectivamente.
Algunas de sus prestaciones son:

La incorporación de estos tres modelos lleva la gama estándar de generadores JCB de fase IIIA de los 20 kVA a los 550 kVA, alimentados por motores JCB, JCB by Kohler y Scania. Los clientes podrán realizar pedidos y comprar esta línea completa de generadores de fase IIIA altamente eficientes en Reino Unido y en toda Europa hasta finales de 2020, momento en que entrarán en vigor las normas sobre emisiones de fase V.

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 %. Los depósitos metálicos se pueden quitar para limpiarlos con facilidad y existe la opción de una base aislada con una capacidad del 110 %.



El tejadillo y la estructura base presentan un baño en fosfato y un revestimiento en polvo para la máxima resistencia a la corrosión; además, los generadores se suministran con puntos de amarre para tareas pesadas, puntos de elevación laterales opcionales y huecos para horquillas con una argolla de elevación central para facilitar la entrega y recogida en la obra.

Todos los generadores QS se suministran con el sistema telemático LiveLink for Power de JCB de serie por encima de los 60 kVA. Este sistema mejorado recientemente permite a los gestores y propietarios de flotas supervisar sus equipos en tiempo real y así evitar problemas de falta de combustible y garantizar que todo el trabajo de mantenimiento se realiza en los intervalos recomendados. El nuevo sistema proporciona datos adicionales sobre el combustible, incluidos los niveles de los depósitos secundarios. Los clientes también pueden usar LiveLink para calcular el CO2 y CO2E, a fin de proporcionar datos de contabilidad de carbono a sus clientes.

LiveLink for Power también proporciona notificaciones inteligentes, incluidas advertencias sobre la inactividad del generador, alarmas de manipulación brusca y notificaciones acerca del funcionamiento con poca carga o ausencia de carga y con un factor de potencia bajo.

Soluciones para cada necesidad

En el sector de la generación de energía, Pramac ofrece soluciones para cada necesidad de suministro eléctrico: desde torres de iluminación, a soluciones personalizadas a la medida de cada cliente, así como grupos electrógenos portátiles e industriales, ya sean para aplicaciones de respaldo por fallo de red o el suministro continuo.

La división de generadores portátiles responde a las necesidades de los usuarios profesionales y particulares, ofreciendo una amplia gama de productos compuesta por grupos electrógenos portátiles, motobombas, hidrolimpiadoras y motosoldadoras. Pramac logra los más altos estándares en calidad y eficiencia mediante modernas técnicas de diseño y fabricación, cumpliendo las normativas internacionales de emisiones sonoras y medioambientales.

La división de generadores industriales Pramac cubre un amplio rango de potencias hasta 3.360 kVA capaz de satisfa-

cer cualquier necesidad, con independencia del sector de actividad: telecomunicaciones, industrial, sanitario, residencial, etc. Disponibles en versión abierta, insonora y contenedor, ofrecen una amplia gama de paneles de control, equipamiento opcional y una gran variedad de accesorios disponibles.

La división estacionaria abarca una amplia gama de grupos electrógenos de hasta 3360 kVA que son capaces de satisfacer requerimientos que van independientemente del campo de actividad: aplicaciones industriales, médicas, telecomunicaciones o residenciales, entre otras. Los grupos electrógenos estacionarios Pramac se encuentran disponibles en versiones abiertas, contenedoras e insonorizadas que satisfacen las necesidades más exigentes del cliente con una gama de soluciones de panel de control con características y accesorios opcionales.

Para iluminar un concierto o un evento deportivo, en situaciones de emergencia o para iluminar zonas en obras, la firma ofrece soluciones profesionales para aplicaciones de exterior. Ejemplo de ello son las torres de iluminación móviles y remolcables para obra o carretera, así como soluciones de iluminación económicas, fáciles de instalar, transportar y almacenar.

Pramac puede fabricar generadores especiales de hasta 3MWe con salida de baja, media y alta tensión, adecuados para varias aplicaciones. La firma puede ofrecer proyectos "llave en mano" con carrocerías insonoras diseñadas a medida, paneles de control especiales, así comorealizar un estudio de alternativas técnicas específicas.

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

Wacker Neuson muestra sus novedades y su músculo digital en Linz

"Somos la más innovadora tendencia de la industria, creciendo dos veces más rápido que el mercado. Nuestro objetivo reside en establecer estrechos lazos con nuestros clientes y en el desarrollo de productos centrados en sus necesidades, en la digitalización y en una amplia red de productos y servicios. Mantenemos una cultura corporativa que valora y respeta el esfuerzo individual y canalizamos nuestra energía para conseguir una posición de liderazgo en todas las áreas de producto". Así se expresaba Alexandrer Greschner, director de ventas de Wacker Neuson SE, el pasado 20 de junio en un evento que ha reunido a clientes, distribuidores y expertos de la región de EMEA (Europe, the Middle East and Africa), en la planta de producción de Hörsching, Linz (Austria). Una oportunidad para conocer de primera mano las nuevas máquinas de la firma, así como para probar las soluciones digitales y la realidad virtual, que ya son un presente para esta firma, tanto en la fase de desarrollo o producción como en forma de soluciones inteligentes para los clientes.

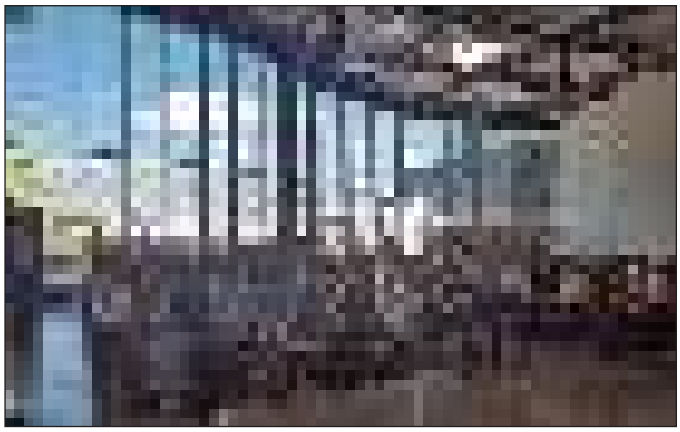
Zero emission

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

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

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

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



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

Concepto de visión dual

El evento también fue el marco donde se presentó por primera vez el dumper sobre ruedas dual view, que estará disponible en categorías de 6 a 10 toneladas. La

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

Otras prestaciones de seguridad como la transmisión hidrostática, el freno de estacionamiento sin desgaste accionado por resorte y el manejo mediante joystick garantizan un manejo más intuitivo del dumper dual view. Una robusta rejilla protectora situada en el volquete protege adicionalmente al conductor.

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

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

Nueva cargadora

Wacker Neuson presentó por primera vez la nueva cargadora sobre ruedas de 9 to-

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

Excavadoras de 3,5 toneladas

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

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

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

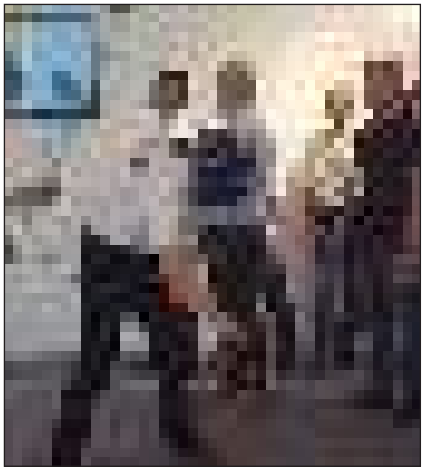
Una de las opciones de equipamiento es la pala niveladora de giro regulable con posición de flotación, que aporta una mayor flexibilidad y eficiencia. Otra de las novedades en los dos modelos es la abrazadera hidráulica para el cazo, el "pulgar hidráulico". Esta prestación facilita las tareas con la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

Digitalización y realidad virtual

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

Paseo por la planta de producción

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



Según ha explicado Alexandrer Greschner, su objetivo es seguir creciendo en Europa, Norteamérica y China. "En Norteamérica, tras un año difícil en 2016, empezamos a ver la luz, con un crecimiento del 22 % en 2017. Por otra parte, con la construcción del nuevo centro de producción en Pinghu, a unos 30 km de Shanghái, hemos ampliado nuestra capacidad de producción en Asia y consolidado nuestra presencia local en China. Este país es actualmente nuestro mayor reto y las cifras indican un gran crecimiento con la demanda de la miniexcavadora. En concreto, 33.000 unidades vendidas en 2017 y una previsión de 36.000 para 2021, lo que supone un incremento de un 9 %. Asimismo trabajamos para escalar posiciones en los mercados de regiones que tradicionalmente han tenido una gran importancia, como América Latina, Australia y África".

TÚ NO PUEDES VER TODO,

PERO EL SISTEMA DE SEGURIDAD 360° DE HYUNDAI SÍ

EL NUEVO DISPOSITIVO DE SEGURIDAD 360° DE HYUNDAI

La nueva gama de excavadoras Hyundai incluye, opcionalmente, un vanguardista Sistema Avanzado de cámara de visión y monitorización en 360º (AAVM por sus siglas en inglés, Advanced Around View Monitoring), que ofrece lo último en seguridad para el operador y para el personal trabajando en el sitio. Este sistema, único, permite al operador asegurar un campo de visión en todas las direcciones alrededor de su máquina, y le informa de la presencia cercana de personas o de objetos peligrosos. Este desarrollo convierte la nueva gama de máquinas Hyundai en las excavadoras más seguras para trabajar en cualquier tajo. Este sistema es exclusivo de Hyundai. Para más información, póngase en contacto con su distribuidor de Hyundai local.

MOVING YOU FURTHER

BIURRARENA, S. COOP. | Pol. Bidebitarte. Donostia Ibilbidea, 28
20115 Astigarraga (Gipuzkoa) | info@biurrarena.com | www.biurrarena.com

Hyundai Construction Equipment Europe | Hyundailaan 4 | 3980 Tessenderlo | Belgium | +32 (0)14 56 22 00 | info@hyundai.eu

www.hyundai.eu

HYUNDAI CONSTRUCTION EQUIPMENT

Brokk presenta cuatro nuevos robots de demolición

La última edición de Intermat, celebrada el pasado mes de abril en París, fue el marco elegido por Brokk para llevar a cabo el mayor lanzamiento de productos en su historia. Se trata de cuatro robots de demolición, equipados con la nueva tecnología SmartPower. Los cuatro nuevos modelos de Brokk son la fuerte, pero ligera Brokk 170, la potente y flexible Brokk 200, la versátil y de alto rendimiento Brokk 300 y la máquina diésel ecológica Brokk 520D.La nueva Brokk 170 sustituye a la Brokk 160 dentro de esta gama de productos. Cogiendo lo mejor de la 160 y añadiendo por completo SmartConcept, –la potencia de SmartPower, la fiabilidad de SmartDesign, la ergonomía y productividad de SmartRemote– la Brokk 170 es la máquina de demolición definitiva para la construcción en industria. Con una potencia eléctrica SmartPower de 24 kW, esta máquina ligera viene con un 15 % más de potencia de demolición que su predecesora. Capaz de incrementar el rendimeinto de picado gracias también al nuevo martillo Brokk BHB 205 y de demoler con una fuerza brutal gracias al nuevo Darda CC440. Mantiene, aun así, las mismas dimensiones compactas de la Brokk 160 y la amplia gama de accesorios totalmente compatibles entre los dos modelos.

El robot Brokk 200 establece una nueva clase de peso para robots de demolición, rellenando el hueco entre la Brokk 170 y la Brokk 300. Y lo hace comprimiendo la potencia que caracteriza a una Brokk 280 (de 3100 kg) en sólo 2100 kg, gracias a la tecnología SmartPower de Brokk. Esta máquina de 27.5 kW, es capaz de llevar herramientas de un rango muy superior al que le correspondería por su peso y tamaño, y eleva al mismo nivel la potencia hidráulica. Comparado con su hermano pequeño, la Brokk 170, la Brokk 200 viene con el nuevo martillo Brokk BHB 305 que golpea un 40% más fuerte y la nueva y más fuerte Darda CC480.

La Brokk 200 tiene un alcance vertical y horizontal 15 % mayor, mientras que conserva la mayoría de las dimensiones compactas de la Brokk 160. La longitud adicional del chasis y el peso de la máquina asegura un equilibrio excelente, incluso usando los accesorios más pesados y potentes. Con todo, la Brokk 200 representa un nuevo nivel en potencia compacta a control remoto – ideal para proyectos y aplicaciones duros, pero difíciles de acceder.

La innovadora Brokk 300 es un ejemplo de lo rápido que evolucionan los robots de demolición de Brokk para satisfacer las crecientes

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**

SAP® Run Simple

© 2016 SAP SE. All rights reserved.

demandas de la industria. Sustituyendo el reciente modelo Brokk 280, esta versión viene con un martillo más potente: el Brokk BHB 455, con un 40 % más de potencia de golpeo. Equipado con la nueva tecnología SmartPower, la potencia de salida aumenta a 37kW, proporcionando el caudal y la presión hidráulicos necesarios para alimentar por completo los accesorios más pesados y potentes con los que se combina.

Un poco más largo que la Brokk 280 y pesando 500kg más, la Brokk 300 conserva el mismo ancho y alto permitiendo su acceso a los mismos lugares confinados. Un nuevo sistema de brazo aumenta el alcance vertical y horizontal a unos impresionantes 6,5 y 6,1 metros respectivamente. Con una potencia, alcance y estabilidad impresionantes, este modelo está destinado a convertirse en otra leyenda en la industria.

Por último, la Brokk 520D establece un nuevo estándar en los robots de demolición diésel, con un martillo hidráulico más grande que golpea con un 40 % más de potencia que la Brokk 400D, a la que reemplaza. Esta máquina ecológica de cinco toneladas viene con dos opciones de motor diésel: una unidad Stage 4/Tier 4 Final Kohler que cumple las normas sobre emisiones de Europa y Norte América, y un modelo Kubota disponible para el resto del mundo.

La nueva Brokk 520D es un poco más pesada y larga que la antigua Brokk 400D, presumiendo de un martillo BHB 705 más grande y un alcance de trabajo 250mm mayor. Su sistema de brazo de alta capacidad y su mayor rendimiento hidráulico le permiten manejar la misma amplia gama de accesorios, más pesados y potentes, que ya están disponibles para la Brokk 500, y que fueron lanzados año pasado. Para acabar, la Brokk 520D también posee las mejoras inteligentes del SmartDesignTM de Brokk, que simplificarán el mantenimiento diario y aumentarán el tiempo de actividad de la máquina.

"La presentación de estas cuatro máquinas no solo representa el mayor lanzamiento de productos en la historia de Brokk, sino que también redefine lo que se consideraba posible de alcanzar en términos de ratio de rendimiento potencia/tamaño para robots de demolición. Todo esto ha sido posible por la única y nueva tecnología de Brokk: SmartPower. Es realmente emocionante poder decir que, después de más de 40 años, Brokk todavía tiene la capacidad de redefinir la industria." dice Martin Krupicka, presidente y CEO de Brokk AB.

Estos cuatro robots de demolición de Brokk reflejan la constante focalización de la compañía en innovación, rendimiento mejorado y mayor tiempo de actividad para clientes de todo el mundo. Cada uno de estos modelos ofrece lo último en relación potencia/peso y una fuerte fiabilidad. Los envíos de las nuevas máquinas comienzan en junio-agosto de 2018.

LA PLATAFORMA HÍBRIDA GALARDONADA

ECOLÓGICA Y EFICIENTE

Producto de Alquiler del Año en los European Rental Awards 2017, *Europa*

Producto del año en la categoria nella categoría "Plataformas autopropulsadas más de 6 m" *Italplatform 2017*

Producto de Elevación del Año en los Hire Industry Excellence Award 2016, *Australia*

Premio Bronce por la Inovación, Rental Equipment Register 2016, *USA*

Genie®
A TEREX BRAND

EL AZUL DE **GENIE**
MÁS VERDE
QUE NUNCA

PARA SABER MÁS: WWW.GENIELIFT.ES/ES/Z-60

© 2018 Terex Corporation. Genie y Taking You Higher son marcas registradas de Terex Corporation y de sus filiales.

www.profesionaleshoy.es

El único portal profesional actualizado 24x7x365

EL LÍDER MUNDIAL B2B
LLEGA A ESPAÑA

industrystock.es

DISPONIBLE EN 16 IDIOMAS

DE 300.000 EMPRESAS
DE 3,2 MILLONES DE PRODUCTOS
DE 40 MILLONES DE VISITAS ANUALES

¡ NO BUSQUE MÁS ! ENCUENTRE CON industrystock.es

Trasteel®

Your machine **got a thing** for Trasteel

Conseguir el mejor agarre, la mayor tracción, y todo ello en el momento justo. Los sistemas de cadenas **Trabber** es lo que necesita, no solo por su alta **durabilidad** sino por su **productividad**, con cambios más espaciados, menos roturas y una calidad difícil de igualar.

SISTEMAS DE RODAJE

Productividad
Productivity

Durabilidad
Durability

Trabber®

TACOS Y TEJAS DE GOMA PARA CADENAS

650 989 088

Síguenos en:

www.cohidrex.es

Cohidrex

Sede Central Cáceres
Pol. Ind. Capellanías,
C/ Alpargateros 1, nave 119-120 - 10005 Cáceres
Tel. 927230834 / Fax. 927235069
info@cohidrex.es