

ALLrental

●●● FOROS

El Foro Aseamac 2019 completa su espacio expositivo de patrocinadores

●●● REPORTAJE

El mercado de las cargadoras compactas y minicargadoras



●●● EVENTOS

- AEM celebra unas jornadas para sus clientes ante la entrada en vigor de la Stage V
- Anmopyc y Ansemat debaten sobre la adaptación a la Fase V

●●● PROTAGONISTAS

Jordi Perramón,
presidente de
Anmopyc

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

CONTROL TOTAL, gracias a su tecnología digital

EFICIENCIA, diseñadas para reducir los costes de funcionamiento

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

Sigamos en:



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



TE AYUDAMOS
A CONSTRUIR
EL MEJOR
FUTURO



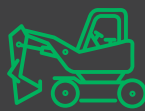
ALQUILER DE MAQUINARIA PARA LA CONSTRUCCIÓN



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

SUMARIO 40



REPORTAJE

El mercado de las cargadoras compactas y minicargadoras

PÁG. 18



EDITORIAL

Asociaciones, empresas y usuarios caminan adaptándose a los cambios normativos5

ACTUALIDAD

El Foro Aseamac 2019 completa su espacio expositivo de patrocinadores6

PROTAGONISTAS

Jordi Perramón, presidente de Anmopyc..... 16

REPORTAJE

El mercado de las cargadoras compactas y minicargadoras 18

EVENTOS

AEM celebra unas jornadas para sus clientes ante la entrada en vigor de la Stage V 24

Anmopyc y Ansemat debaten sobre la adaptación en España a la Fase V 30

EMPRESAS

La capacitación en línea de Genie ayuda a mejorar el nivel de los técnicos 38

10MW para cubrir los incrementos de demanda energética en la isla filipina de Mindanao 40



EVENTOS

AEM celebra unas jornadas para sus clientes ante la entrada en vigor de la Stage V

PÁG. 24



GRÚAS HIDRÁULICAS ARTICULADAS



PLATAFORMAS AÉREAS



PLATAFORMAS ELEVADORAS



LIFETIME EXCELLENCE



GRÚAS FORESTALES



POLIBRAZOS Y EQUIPOS DE CADENAS



GENERANDO VALOR,
A TRAVÉS DE LA EXCELENCIA

PALFINGER IBÉRICA

PALFINGER IBÉRICA MAQUINARIA, S.L.

Calle Sierra de Guadarrama, 2

28830 | San Fernando de Henares | Madrid

T +34 916 088 000 | F +34 916 600 461

palfinger@palfinger.es

WWW.PALFINGERIBERICA.ES



EDITORIAL

Retos frente a los cambios normativos

TPI Edita

www.grupotpi.es | 91 339 67 30

Consejero Delegado

JOSÉ MANUEL GALDÓN BRUGAROLAS

Director General Comercial

David Rodríguez Sobrino



Redacción

DIRECTOR DE INFORMACIÓN

José Henríquez | jhenriquez@grupotpi.es

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 Luis Lara Ahijón

angel.lara@grupotpi.es

Teléfono: +34 91 339 8699 | 618 732 312

DEPARTAMENTO COMERCIAL

Teresa del Amo, Ignacio Vázquez

Delegación Barcelona: Corina Estrella

Producción

JEFE DE PRODUCCIÓN

Enol Álvarez | enol.alvarez@grupotpi.es

MAQUETACIÓN Y DISEÑO

Jaime Dodero

DEPARTAMENTO DE PRODUCCIÓN

Eugenia Gonzales-Rubio, Katherine Jacome

Suscripciones y distribución

Marta Jiménez | marta.jimenez@grupotpi.es

Tel. 91 339 67 30

Sistemas

Joaquín Moll y Felipe Alzate

Bases de datos

Sandra García

Administración

Susana Sánchez

susana.sanchez@grupotpi.es

Impresión

Rotaclick S.L.

Depósito legal M-8855-2011

Precio ejemplar: 5 euros

Distribución postal

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 los comparta necesariamente.

SERVICIOS POSTALES
TGES



Premio Editor de Publicaciones Profesionales 2012

La evolución de la normativa europea sobre emisiones, aplicable a motores para maquinaria y equipo no de carretera, ha introducido nuevos retos con cada actualización sucesiva.

Ante la evidencia de la inminente entrada de la Stage V y con el 2018 dando sus últimos coletazos, hemos asistido estos últimos meses a diferentes eventos y jornadas donde asociaciones, instituciones, empresas fabricantes de motores y de máquinas móviles, así como usuarios finales, han demostrado su voluntad de caminar de la mano adaptándose a los cambios. Juntos han ido analizando las novedades que contiene el Reglamento de emisiones de motores y su repercusión.

Juntos también han abordado las tecnologías y sistemas de postratamiento de los gases de escape que han elegido los fabricantes para que no se excedan los valores límite de emisiones. Juntos, además, han conocido de primera mano el desafío que está suponiendo para las firmas el rediseño de sus máquinas a la hora de instalar los nuevos motores.

Muchas veces las obligaciones normativas suelen ser entendidas culturalmente más como un coste que como un valor de negocio. Sin embargo, vivimos inmersos en una etapa crucial de la historia donde resulta imperativo que los países colaboren para cuidar el medio ambiente. La UE dispone de los recursos y de la capacidad necesaria para convertirse en uno de los principa-

les promotores mundiales de la conservación del medio ambiente en este nuevo siglo y para eliminar el viejo vínculo entre crecimiento económico y degradación medioambiental.

Hoy en día, la globalización ofrece nuevos desafíos y también nuevas oportunidades. Las normativas de la UE han contribuido a conseguir unas mejoras cuantificables en muchos ámbitos.

A pesar de los inconvenientes que pueda suponer esta fase V, así como los altos costes añadidos, a la larga, es un bien para todos y futuras generaciones. El que todos vivamos inmersos dentro de un mismo entorno natural, nos otorga el derecho de ser informados y actuar así de forma coherente. La protección del medio ambiente requiere de una cooperación, a nivel local, nacional y europeo, entre los poderes públicos, las empresas, así como los ciudadanos en calidad de trabajadores, gestores, responsables políticos, consumidores...

Todos podemos contribuir a crear una sociedad cada vez más próspera y consciente de la importancia de la conservación del entorno que nos rodea.

Enhorabuena a todos los que habéis hecho posible la celebración de las jornadas informativas sobre la Stage V, que han salpicado la geografía española estos últimos meses, para mostrar los detalles de por qué la nueva normativa europea sobre emisiones aplicable a motores para maquinaria y equipos *off the road* no es opcional.

ANAPAT, LA ASOCIACIÓN DE ALQUILADORES DE MAQUINARIA SIN CONDUCTOR MÁS VETERANA DE ESPAÑA, CUMPLE 25 AÑOS

En diciembre de 1993, un grupo de visionarios compuesto por siete empresas alquiladoras: Afron, Cañibano, Grúas y Plataformas, Ibérica de Plataformas, Iber-Rent, Nacanco, Termiser y Vilatel. Estas compañías, generalistas, gruístas, carretilleros, etc., decidieron crear una asociación que defendiera los intereses de los alquiladores de una máquina como la PEMP, que acababa de aterrizar en España y estaba teniendo una gran aceptación.

Este aniversario recuerda que Anapat es la asociación de alquiler de maquinaria sin conductor más antigua de España, y durante 25 años no ha dejado de trabajar intensamente por y para el sector, ofreciendo a sus miembros multitud de servicios, participando en la regulación de su actividad y manteniendo una constante vigilancia sobre el alquiler de plataformas.

Para celebrar este 25º Aniversario de Anapat, la próxima Convención tendrá un carácter espe-



cial. Se celebrará en Málaga los días 5 y 6 de junio de 2019, en el Gran Hotel Miramar, uno de los más importantes de la ciudad andaluza, pudiendo exponer los patrocinadores Premium y Oro sus productos en el recinto del hotel, se

cubrirán los costes de alojamiento de la noche del 5 de junio a los socios de Anapat, y se contará con conferencias de gran interés para el sector con la colaboración de ponentes de reconocido prestigio nacional e internacional.

ITALIA Y ESPAÑA COMPARTEN MUCHOS PUNTOS COMUNES EN EL SECTOR DEL ALQUILER

Miembros de la asociación española de alquiladores de maquinaria, Aseamac, presentaron la asociación a los asistentes al 26º Congreso italiano de alquiler de maquinaria, donde se constató que los modelos de negocio de Italia y España son muy similares y tienen prácticamente los mismos problemas en su día a día profesional.

En el Congreso celebrado en Roncade (Italia), el pasado 12 de octubre, Luis Ballesteros, de Sani Eventos, Gloria Gómez, de Gómez Oviedo y José Blanco, secretario de la Aseamac, como representantes de la asociación, analizaron la situación actual del sector del alquiler en España, así como el futuro del mercado, poniéndolo en comparación con los homólogos italianos.

Fuente: Aseamac



SEGURIDAD COMPACTIBILIDAD PRODUCTIVIDAD **MANITOU**



DISPONIBLE EL INFORME ERA MARKET 2018

La Asociación Europea del Alquiler (ERA) ha publicado el informe anual ERA Market Report 2018. En él se pone de manifiesto un clima de confianza respaldado por una mayor inversión y penetración en 15 mercados principales con previsión de que continúe el crecimiento. El mercado europeo de alquiler de equipos está creciendo por delante de la economía general, respaldado por una mayor inversión de las empresas de alquiler. El informe incluye información detallada sobre el mercado para los años 2015-2020 y puntos clave que incluyen la facturación del alquiler, el valor de la flota y las inversiones.

Por primera vez, el informe proporciona un análisis sobre la penetración del alquiler en función de las ventas de unidades de equipos de una gama determinada de categorías, junto con los índices de penetración por PIB y producción de la construcción.

Esta nueva introspección, realizada por Off-Highway Research, destaca la importante oportunidad en mercados menos maduros para desarrollar categorías comunes de alquiler de equipos.

El informe muestra que el crecimiento del alquiler en los 15 mercados principales que investiga fue del 4,4% en 2017; una estimación para 2018 muestra un aumento del 3,7% y, una previsión para 2019, del 3,4%, todo a índices de cambio constantes. En 2017, el mercado de alquiler de equipos sin operarios para la UE-28 y la Asociación Europea de Libre Comercio tuvo una facturación total de 25.700 millones de euros y los 15 países del informe representaron más del 95% de las ventas. El sector está compuesto por 17.100 empresas de alquiler que proporcionan empleo a más de 140.000 personas.

De los tres grandes mercados consolidados, Francia fue el gran ganador en 2016-2017, con un

aumento del 7,8% en la facturación que superó los 4.000 millones de euros, impulsado por inversiones residenciales y de infraestructura. Alemania, que tuvo una recuperación similar en el año anterior, creció un 4,2% y se estima que continuará con un 3,7% para 2017-2018. Solo el Reino Unido, el mayor mercado de alquiler de equipos, con un valor de 6.750 millones de euros en 2017, creció únicamente un 1,4%, entre los años 2016-2017, frenado por la incertidumbre empresarial que rodea los resultados del Brexit. El informe estima un crecimiento en 2018 para el Reino Unido del 2,1% mientras continúan las negociaciones; sin embargo, sigue siendo el mayor mercado europeo y se espera que la inversión aumente durante 2018 en un 7,9%.

Además de la inversión a nivel europeo en la expansión y renovación de la flota, los impulsores del crecimiento incluyen un reco-

nocimiento cada vez mayor del papel del alquiler para garantizar la sostenibilidad y minimizar el impacto ambiental. Gracias al nuevo análisis en el apartado especial sobre penetración, se destaca esta oportunidad a medida que el mercado cobra impulso, revelando un mosaico de penetración para una categoría de equipo común, como una miniexcavadora, desde el 85% de la demanda en el Reino Unido a menos del 5% en un mercado como el de Portugal.

Michel Petitjean, secretario General de ERA, afirmó: "El mercado está madurando y creciendo, lo que resulta alentador. Las empresas de toda Europa utilizan cada vez más el alquiler como parte de su instrumental competitivo, ya que hace un mejor uso del capital, minimiza el impacto medioambiental y proporciona acceso a nuevos equipos y experiencia, además de garantizar el cumplimiento".

Fuente: ERA

EL FORO ASEAMAC 2019 COMPLETA SU ESPACIO EXPOSITIVO DE PATROCINADORES

Tres meses antes de la celebración del Foro Aseamac 2019, el espacio expositivo reservado a los patrocinadores del evento ya se ha completado con más de treinta y cinco empresas que mostrarán su imagen y sus productos y servicios en esta cita anual de la Asociación del alquiler de maquinaria y equipos.

Las empresas AUSA, Hilti, MAX Equipment y Wacker Neuson darán su apoyo al evento como patrocinadores Oro mientras que el cocktail que se ofrece a los asistentes está patrocinado por Genie.

Las marcas que han escogido el patrocinio Plata en esta ocasión son Acuerdo Etl Global, Altrex, Ammann, Cnse, Cohidrex, Containex, Himoina, Husqvarna, Implaser, Unifera y Vertimac.

El patrocinio Bronce corresponde a las empresas Altuna Penin Remarketing, Annata, Anzeve, Arden Equipment, Centinella, Cikor, FerreGrojeda, Finanzauto, Haulotte, Hypertherm, Inmesol, Jcb, Logical, Luxtower, Maquel, Pramac, Reymop, Robustrack, Total y Tvh.

El foro ASEAMAC 2019 se centra en la innovación en el sector del alquiler de maquinaria, no sólo desde el punto de vista de la temática de las conferencias, sino también en el formato del encuentro, pero con múltiples novedades a nivel de desarrollo de negocio.

El evento vuelve al estilo tradicional de la Asociación del alquiler de maquinaria y equipos —en comparación con la edición especial del año anterior—. En esta



oportunidad, los profesionales disponen de dos días para asistir a diversas conferencias, talleres y debates sobre los temas de actualidad del sector del alquiler de maquinaria y equipos, cuyas temáticas ya pueden consultarse en el programa preliminar.

Esta edición del encuentro cuenta con varias mesas redondas y workshops para hacerlo más interactivo, de manera que se fomenten el intercambio de impresiones y la creación de nuevas relaciones entre profesionales.

MDX TAXI



MecALAC

PERFECTAMENTE ADAPTADOS AL ALQUILER, LOS DÚMPERS MECALAC SON:

muy robustos, de accesibilidad excepcional,
fácil manejo y muy por encima de las normas
en materia de seguridad.



mecalac.com

FERIA DE ZARAGOZA ACERCA LA UNIVERSIDAD A LA EMPRESA EN LA ENTREGA DEL PREMIO TORRES QUEVEDO



De izquierda a derecha, Rogelio Cuairán, director de Feria Zaragoza; Carlos Torres Quevedo, bisnieto de Leonardo Torres Quevedo; Javier Ramón Sánchez Martín, director de la Escuela Técnica Superior de Ingeniería Industrial de Béjar (Universidad de Salamanca); Manuel Teruel Izquierdo, presidente de Feria de Zaragoza; Pablo Gilart Martín, ganador del premio; Ricardo Cortés, presidente del Jurado y Luis Fueyo, director de Smopyc.

Feria de Zaragoza y Smopyc 2020 han entregado en Madrid el Premio Torres Quevedo – Maquinaria Nuevas Ideas 2018, con el que se reconoce la investigación y creatividad de los estudiantes.

En esta edición, el ganador ha sido el estudiante Pablo Gilart Martín, de la Escuela Técnica Superior de Ingeniería Industrial de la Uni-

versidad de Salamanca, por su proyecto de “Motor Híbrido Compacto en Configuración Axial con Sistema de Desconexión de Cilindros”.

El acto de entrega de los premios ha tenido lugar en el Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI), y ha contado con la presencia de Manuel Teruel, presidente de Feria de Zaragoza, Roge-

lio Cuairán, director general de Feria de Zaragoza, Carlos de la Cruz Molina, director de Evaluación Técnica del CDTI, Carlos Torres Quevedo, bisnieto del ingeniero e inventor que da nombre al premio, y Ricardo Cortés, director técnico de Seopan y miembro del jurado de estos galardones.

Manuel Teruel reconoció en su intervención que la celebración de estos premios demuestra el compromiso que Feria de Zaragoza y el Salón Internacional de Maquinaria de Obras Públicas, Construcción y Minería – Smopyc– depositan en los jóvenes estudiantes y sus proyectos que buscan la mejora de las empresas y permiten mirar con optimismo al futuro.

El representante de CDTI resaltó y puso de ejemplo la figura de Torres Quevedo como uno de los inventores con mayor número de patentes de la Historia. Asimismo, de la Cruz también hizo hincapié en la importancia del trabajo colaborativo entre organizaciones empresariales y organismos educativos y de formación.

El primer puesto de los II Premios Torres Quevedo- Maquinaria nuevas ideas recayó en Pablo Gilart, estudian-

te de la Escuela Técnica Superior de Ingeniería Industrial de la Universidad de Salamanca y el director del proyecto, Javier Ramón Sánchez, gracias a su Motor Híbrido Compacto en Configuración Axial con Sistema de Desconexión de Cilindros que estuvo acompañado por Javier Ramón Sánchez Martín, que recogió el premio para la escuela que dirige en Béjar.

Las candidaturas de la segunda edición de los Premios Torres Quevedo han contado con un elevadísimo nivel, por lo que se concedió un accésit a la propuesta valorada en segunda posición. Félix Durán y Fernando Álvarez-Touchard, estudiantes de la Escuela Técnica Superior de Ingeniería de Caminos, Canales y Puertos de la Universidad de Cantabria, junto al director de la Escuela, José Luis Moura recibieron el galardón por su proyecto “Lifting Zipper”, un sistema para solucionar la problemática actual en cuanto a las limitaciones que se presentan a la hora de elevar con las grúas actuales aerogeneradores de más de 3 megavatios a alturas superiores a los 100 metros.

IPAF ANUNCIA LA VISITA A LA WEB DE MANLIFT

Manlift es una de las empresas de alquiler más grandes de Dubai y su depósito de alta tecnología se abrirá, solo bajo invitación, a los asistentes a la Cumbre e IAPA de la IPAF. La visita se llevará a cabo el 7 de marzo de 2019 y se debe reservar al mismo tiempo que las entradas para la cumbre y la cena de premiación de la SIP, ambas celebradas en el Radisson Blu Diera Creek, Dubai, el 6 de marzo. Los lugares están estrictamente limitados y se asignarán por orden de llegada. Se co-

brará una pequeña tarifa de administración para asegurar los lugares y ayudar a cubrir el costo del transporte y los refrigerios.

Robert Cavaleri, gerente Regional de Seguridad, Capacitación y Cumplimiento para Manlift y presidente del IPAF Middle East Council, ha dicho sobre la visita que “Manlift ofrecerá a un número limitado de delegados de la Cumbre de IPAF un recorrido exclusivo de 60 minutos, y llevarán a los visitantes a su depósito de Dubai a través de Manlift Way,

cuyo objetivo es ofrecer la mejor experiencia al cliente”.

“Alentamos la discusión sobre temas clave que incluyen el transporte, los procedimientos de carga y descarga, las comprobaciones posteriores a la contratación, las opciones de mantenimiento, el flujo de depósitos, la capacitación, la telemetría, el inventario, la logística y más. También tendremos parte de nuestro inventario único de MEWP disponible para que los visitantes puedan observarlos”.

Tim Whiteman, CEO y MD de IPAF, ha comentado que “es-

ta es la primera vez que IPAF y su socio de eventos, Access International, han traído a Summit & IAPA a Oriente Medio, y el interés ya es alto entre los miembros de IPAF y los asistentes regulares”.

Mientras tanto, el plazo de nominaciones para los participantes de la SIP se ha extendido hasta el viernes 14 de diciembre. y reservar lugares para la cena de gala de la Cumbre y SIP de la IPAF, así como la visita al sitio Manlift.

ROBUSTRACK SL BULL TRACK[®]

CADENAS Y ALMOHADILLAS DE CAUCHO

Somos los mejores expertos del sector



BULL TRACK
HEAVY DUTY

30 MESES
DE GARANTÍA
POR ESCRITO

BULL TRACK
STANDARD DUTY

18 MESES
DE GARANTÍA
POR ESCRITO

BRIDGESTONE
Your Journey, Our Passion

Además de fabricar sus 2 marcas propias, Robustrack, S.L. es distribuidor para España y Portugal del primer fabricante mundial de orugas y almohadillas de caucho Bridgestone. Con amplias existencias para entrega inmediata.

MADRID

Tel. +34 646 826 070 ☎
Email: oscar@robustracksl.com

ZARAGOZA

C/ Cádiz, 13 1ºB 5004 Zaragoza
Tel. +34 630 254 934 ☎
Email: ventas@robustracksl.com

TARRAGONA

C/ Plata, 24 Pol.Ind. Riu Clar 43006 Tarragona
Tel. +34 655 077 483
Email: info@robustracksl.com

www.robustracksl.com

José Torres, presidente de Aseamac



Paso a paso crece el alquiler

Podemos sonreír y no es para menos. El sector del alquiler está creciendo con la confianza que da la experiencia. Ha dejado atrás esos pasos tambaleantes y, desde 2013, se ha ido recuperando, cogiendo fuerzas y avanzando firmemente hasta llegar a la situación actual donde el progreso es palpable.

Sin ir más lejos, la Asociación Europea del Alquiler, ERA, de la que Aseamac es miembro directo, estimó en su último Estudio estadístico sobre la industria del alquiler, un crecimiento del 4,8% de este sector en España para 2018. Unas cifras que concuerdan con las que mostraba el Estudio sobre el alquiler de maquinaria y equipos en España 2018 de Aseamac, donde un 82% de las empresas encuestadas afirmó haber experimentado un aumento de la facturación con respecto al año pasado.

El incremento que está experimentando la construcción en España desde el último año, sobre todo en materia de construcción residencial y no residencial, ha impulsado el alquiler de maquinaria. De hecho, los visados de obra nueva tienen una previsión de crecimiento: un dato que permite tomar aliento en el camino de progreso que estamos llevando. Es más: de los 80.000 visados de obras nuevas de 2017, la previsión es que se llegue a unos 120.000-150.000 visados para el fin de este año 2018. Respecto a la inver-

sión en Infraestructuras por parte del Estado, ni está ni se la espera.

El panorama es esperanzador (algún año llegará la inversión estatal) y no sólo en lo que se refiere a la facturación, ese sueño anhelado de cualquier empresa o institución. En términos de inversión, la industria de la construcción en España continúa recuperándose con buen ritmo aunque, evidentemente, es prácticamente impensable llegar a los niveles de 2007. Vamos con pasos cortitos pero firmes para ir creciendo de manera lenta pero constante.

Y ahora que ya hemos cogido fuerzas, que cada paso lo damos con decisión, pensamos también en ir renovando nuestros zapatos, para avanzar más rápido pero, sobre todo, mejor. La modernización de la maquinaria ya obsoleta se va realizando poco a poco. Las empresas de alquiler se deciden a incrementar su inversión en maquinaria y equipos, con comeditos pero bien meditados porcentajes, para dar un mejor servicio que repercuta de nuevo en la empresa.

Todo esto suena bien, ¿verdad? Pero ¿de dónde sale el dinero? El momento de estabilidad en el que nos encontramos ha dado pie a que las entidades financieras estén dando accesos, prácticamente ilimitados, al crédito bancario, siempre y cuando los resultados a nivel balance sean buenos. No es la panacea pero un apoyo siempre viene bien para ir subiendo escalón a escalón hacia nuestros objetivos.

En este panorama económico que, poco a poco, se va pintando cada vez mejor, contamos también con la aceleración por parte de algunos operadores internacionales en España en cuanto a la concentración de mercado. No estamos solos caminando hacia adelante. España está en un momento interesante para la captación de inversores internacionales en todos los ámbitos y el alquiler de maquinaria ha sido siempre un sector con buenos resultados a nivel de rentabilidad.

Desde Aseamac, también seguimos creciendo y una clara prueba de ello es el Foro con el que inauguraremos el año. Un evento con un formato novedoso, centrado en la innovación en el sector del alquiler de maquinaria donde se darán cita propietarios y directivos de empresas de alquiler, profesionales de diversos perfiles del sector del alquiler, técnicos relacionados con el sector, profesionales de otras entidades relacionadas con esta actividad y proveedores.

Avanzamos mejor si tenemos alguien al lado, en el que apoyarnos, con el que compartir nuestros problemas y con el que aprender del propio camino. Por este motivo, no sólo quiero acabar estas líneas con un "gracias" a la revista Potencia, sino también con el más sincero agradecimiento a todos los miembros de Aseamac con los que hemos compartido el camino hasta ahora y con los que seguiremos andando hacia un futuro prometedor.

DEUTZ SERVICE CENTER

Life Time Support



OUR PROMISE YOUR FLEXIBILITY

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

www.deutz.es

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



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

The engine company.



Datos positivos del mercado europeo del alquiler de equipos

Según el informe ERA Market Report 2017, este sector de mercado ha dado muestras de crecimiento en los 15 países que se incluyen este año en el estudio. Además, en los 28 países de la UE y los de la AELC, la industria del alquiler de equipos de 2016 experimentó un crecimiento interanual del 3,1 % desde 2015. El crecimiento previsto para 2017 muestra un crecimiento del 2,5 % respecto a 2016 y se prevé un aumento del 2,8 % para 2018, ambos con un tipo de cambio constante.

El informe también incluye cifras de la penetración del PIB, calculando el volumen de negocio como una proporción del PIB. La penetración media del PIB en los 15 países del informe en 2016 se situó en el 1,7 %, bastante por encima del resto de los 28 países de la UE y de la AELC, donde la cifra fue del 0,6 %.

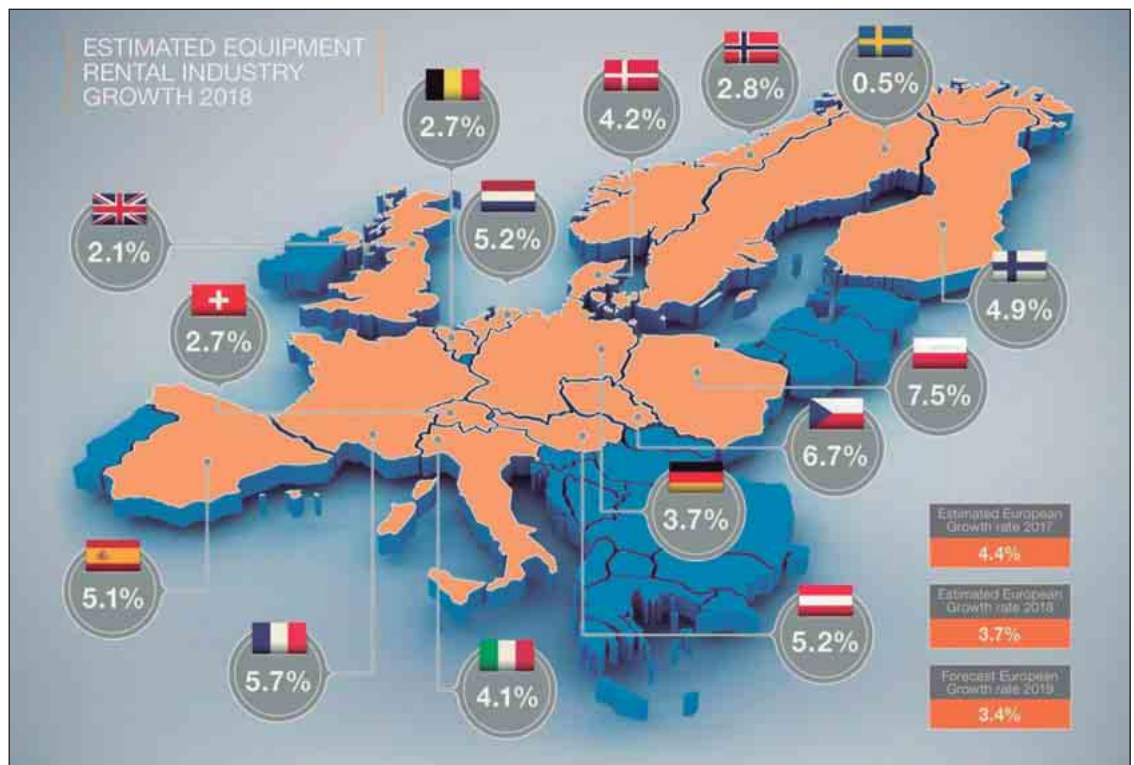
Las estadísticas facilitadas muestran crecimiento pese a las difíciles circunstancias económicas, incluidas las elecciones en Estados Unidos, Francia, Alemania y los Países Bajos, y la persistente inestabilidad provocada por la decisión del Reino Unido de salir de la UE. El informe muestra que las empresas de alquiler de equipos confían más en las perspectivas seguras del desarrollo de programas de inversión y en mejores prestaciones de servicios, en un momento en el que el sector de los alquileres avanza con el fin de convertirse en un provee-

dor de servicios integrales. Además, indica que la inversión en equipos de alquiler aumentó un 2,6 % entre 2016 y 2017.

Michel Petitjean, secretario general de la ERA, afirmó: "Sin duda anima ver el crecimiento en el sector, pese a que 2017 ha sido un año marcado por muchos acontecimientos. Nos hemos percatado de que la industria está aceptando, desarrollando y madurando sus capacidades con un efecto positivo.

15) y las estimaciones (2016-17) en la moneda local. Incluye información detallada del tamaño del mercado de los años 2014-2019 e índices clave que incluyen el tamaño y la inversión en la flota. Asimismo, comprende índices de penetración con respecto al PIB, la producción de la construcción y la población de los países.

Además, para cada uno de los 15 países analizados se ofrecen las previsiones del volumen de negocio del alquiler para 2018 y 2019. Tam-



Al mismo tiempo, las empresas de toda Europa cada vez reconocen más las ventajas que puede suponer el alquiler para ellas, desde hacer un uso más eficiente del capital, acceder a una gama más amplia de equipos y contar con mantenimiento y servicio experto, hasta el cumplimiento de las normativas vigentes y un mejor rendimiento de cara a la sostenibilidad".

El informe ERA Market Report 2017 incluye un análisis por país de 15 países europeos por menorizando el tamaño real del mercado (2014-

bién se incluye una estimación en euros del tamaño total del mercado del alquiler de equipos en los 28 países de la UE y los de la AELC correspondiente a 2016.

Los resultados del informe hacen referencia al alquiler de equipos sin operario. Las cifras se basan en las estadísticas oficiales para NACE rev. 2 clase 77.32: "Alquiler y contrato de maquinaria y equipos para la construcción e ingeniería civil sin operario".

Fuente: ERA

HUPPENKOTHEN

DISTRIBUIDOR OFICIAL DE LOS DUMPERES DE CADENA MOROOKA

» Austria, Suiza, España, Portugal, Croacia, Chequia, Eslovenia,
Eslovaquia, Hungría, Serbia, Rumanía, Montenegro, Bosnia y Herzegovina

SERVICIO
ALQUILER
VENTA



Huppenkothen GmbH | www.huppenkothen.com
T +34 902 050 032 | M +34 606 321 116 Hamid | M +34 682 623 072 Nacho

 **Huppenkothen**
Baumaschinen
www.huppenkothen.com

Entrevista Jordi Perramón, presidente de Anmopyc, Asociación Española de Fabricantes Exportadores de Maquinaria para Construcción, Obras Públicas y Minería

“El mercado del alquiler de maquinaria **está muy activo. Por el incremento de la actividad de la edificación y porque los alquiladores están renovando los parques de maquinaria”**

Jordi Perramón Ferrán asumía la presidencia de Anmopyc el pasado mes de junio, sustituyendo a Pedro J. Juan Boix, quien desempeñó el cargo en los últimos años. Master PPME por IESE y en Dirección Comercial y Marketing por ESIC, este profesional es, además, vicepresidente de Ausa. Actualmente la asociación cuenta con 96 empresas asociadas, repartidas por toda la península. Estos últimos dos años se han sumado diez nuevas incorporaciones, una buena marcha para una entidad que puede presumir de una dilatada experiencia prestando servicios de apoyo a la exportación, consolidándose como una de las instituciones más dinámicas a nivel nacional. En esta entrevista nos habla de las principales acciones que se han desarrollado



JORDI PERRAMÓN

¿Qué ferias y encuentros del sector en los que ha estado presente la asociación este año podría destacar? ¿Cuáles han sido las principales acciones?

Realmente todas las ferias a las que asistimos son interesantes, solo que pueden estar especializadas en distintos tipos de maquinaria.

Cabe destacar WOC, en Las Vegas, que es un referente para el sector del hormigón; INTERMAT, París, que engloba todo tipo de maquinaria y equipos para la industria de la construcción, obras públicas y minería, y en la que participa un elevado número de asociados. Hemos participado también en IFAT, Alemania,



importante también por estar especializada en la gestión de residuos. Destacar también BAUMA CHINA, por ser relevante para el mercado asiático y englobar todo tipo de maquinaria. En cuanto a las misiones comerciales, podríamos destacar la misión a Nueva Zelanda y Australia, en la que han participado un elevado número de asociados, mercado importante para el sector minero; la misión comercial a Japón y Corea, mercados interesantes; la misión comercial a Etiopía, por estar desarrollándose a nivel de construcción y la misión a Irán, por las oportunidades que ofrece, a lo que se le une las restricciones con Estados Unidos, que abre puertas a otras empresas.

¿Cuáles son las principales preocupaciones que detecta de los asociados de Anmopyc?

Podría decirse que las principales preocupaciones se centran en la adecuación de los equipos a las nuevas normativas y tecnologías que están implantándose a un buen ritmo en nuestro sector. El sector está apostando fuertemente por el desarrollo de proyectos de innovación tecnológica en el campo de la digitalización, la automatización y la electrificación, áreas en las que entendemos que reside el mayor potencial para que los fabricantes de maquinaria adquieran una ventaja competitiva en un mercado cada vez más global.

Muchas empresas del sector se vienen abriendo a la internacionalización y a nuevos mercados. ¿Cuáles son las principales barreras para estos procesos? (administrativas, culturales, legislativas...)

Las barreras dependen del mercado al que se quiera exportar, por eso a la hora de ir a un nuevo mercado hay que recabar la información sobre el mismo, pero en general se puede decir que, gracias a acuerdos en la OMC y con la UE, se van reduciendo las barreras arancelarias (altos aranceles) y dar paso a las no arancelarias (Homologaciones y certificaciones técnicas, administración de licencias de importación, precios de entrada, promoción y preferencias de compras locales).

¿Cuál viene siendo la repercusión para los fabricantes de maquinaria el nuevo Regla-

mento de emisiones de motores?

Sin duda el cambio de reglamento de emisiones de los motores es un tema de gran importancia para los fabricantes de maquinaria debido a que va a obligar además de cambiar los motores, a hacer modificaciones importantes a todas las máquinas que estén por encima de los 19kw y que está provocando que los departamentos técnicos estén muy ocupados durante demasiado tiempo con este asunto.

¿Qué balance podría hacernos de la evolución de este año de venta de maquinaria de construcción, obras públicas y minería?

En el 2018 la venta de maquinaria ha crecido significativamente sobre todo por el incremento de la edificación y obra municipal pero no por la obra pública ya que el presupuesto de Fomento del 2018 ha sido prácticamente el mismo que el de los años de la crisis.

¿Y el del alquiler?

El mercado del alquiler de maquinaria está muy activo. Por un lado, por el incremento de la actividad de la edificación y obra municipal, como he dicho antes, y por otro porque los alquiladores están renovando los parques de maquinaria, después de que todas las empresas relacionadas con la construcción tuvimos que reducir las inversiones drásticamente para superar una crisis que ha sido durísima y que ha durado 10 años. Pero afortunadamente hoy las empresas estamos invirtiendo de nuevo como también lo están haciendo las empresas de alquiler.

¿Cuál es la radiografía de las inversiones en obra pública y cuáles son las previsiones?

Como he comentado anteriormente, las inversiones en obra pública prácticamente no han variado en estos años y continúan bajo el efecto de los recortes que el gobierno tuvo que hacer para reducir el déficit. Parece que el nuevo gobierno es consciente de ello, pero aún no se vislumbra de dónde procederán los fondos, se comenta que quieren introducir el pago por uso en algunas autovías, pero no hay nada concreto, además está por ver si

habrá acuerdo para aprobar el presupuesto del 2019 lo que genera más incertidumbre.

¿Qué equipo o tipo de maquinaria es el más demandado en la actualidad?

Los equipos más demandados son los que se utilizan sobre todo en los sectores más activos como son la edificación y las obras municipales.

¿Cuáles son mercados internacionales con mayores expectativas de crecimiento para los próximos años?

Los mercados con más expectativas de crecimiento son los subdesarrollados ya que los desarrollados tienen menos posibilidad de crecer por ser mercados muy maduros que, aunque son de mayor volumen, porcentualmente van a tener un crecimiento más moderado. Aunque en el 2018 los mercados desarrollados han tenido crecimientos bastante satisfactorios y se prevé que continúe en el 2019 pero con una pequeña moderación en el crecimiento. A pesar de que hay elementos de cierto riesgo que podrían afectar a este crecimiento como la subida de intereses en los países fuertemente endeudados, la subida del petróleo, la guerra comercial y el proteccionismo, etc.

En términos generales, ¿cuáles definiría usted como los principales retos que debe asumir hoy el sector? ¿cómo espera que sea el 2019 para el sector y para la economía en general?

Los mayores retos en el sector de la maquinaria creo que van a ser las nuevas reglamentaciones tanto en contaminación como en seguridad que cada vez son más exigentes y los cambios en las normativas cada vez son con más frecuencia. Esto obliga a los fabricantes a estar constantemente modificando y sacando nuevos modelos y con tantos cambios de normativa en tan poco tiempo el plazo necesario para conseguir una rentabilidad adecuada de la inversión se reduce. Además de que la tecnología necesaria para cumplir dichas normativas incrementa significativamente el coste del producto lo que dificulta aún más su lanzamiento en un mercado ya muy sensible a los incrementos de precios.

¿Podría dirigir un mensaje a las personas con las que colabora y que han sido importantes para usted en su vida profesional, qué le gustaría transmitirles?

Yo formo parte de una empresa familiar que se llama AUSA que fue fundada por nuestro padre que para nosotros siempre ha sido un referente en cuanto a los valores que nos transmitió y que procuramos tenerlos en cuenta en la toma de decisiones. Al mismo tiempo hemos querido que la empresa la gestionaran profesionales no familiares para poder tener a los mejores en cada especialidad que sin duda nos aportan profesionalidad y conocimientos renovados.

El mercado de las cargadoras compactas y minicargadoras



Bobcat.

Según los últimos datos aportados por la Asociación Nacional de Distribuidores e Importadores de Maquinaria de Obras Públicas, Minería y Construcción (Andicop), los seis primeros meses de 2018 arrojan datos optimistas en el sector de la maquinaria, con la venta de 2.899 máquinas, lo que supone un crecimiento del 30 % respecto al mismo periodo del 2017. La evolución ha sido positiva en todos los segmentos que analiza la asociación excepto en uno de ellos. En concreto las cifras son Minis (+40%), Producción (+20%), Compactación (+11%), Elevación (+35%) y Trituración/Clasificación (-13%).

Como se puede observar, la categoría de las minicargadoras vuelve a ser la más favorecida, tanto en términos absolutos (1.372 unidades) como en términos relativos (con un incremento interanual del 40 %). Dentro de este grupo destaca de forma especial el comportamiento de las miniexcavadoras, cuyas cifras de ventas han cerrado el primer semestre con la venta de 797 unidades (+46 %) frente a las 546 registradas en el primer semestre de 2017. Si a estos datos se añaden las 236

midiexcavadoras de cadenas (+19%) y 11 midiexcavadoras de ruedas (+22%) se sobrepasan las 1.000 máquinas en un semestre. Todas estas cifras vienen a confirmar el éxito de este tipo de maquinaria en el sector.

Por lo que se refiere al resto de maquinaria incluida dentro de la categoría minicargadoras, en los seis primeros meses del año se vendieron 32 palas cargadoras de ruedas de menos de 4,6 toneladas, con un incremento del 100% respecto al año anterior, y 17 minicargadoras de cadenas (-29%).

En un mercado tan competitivo, las empresas se esfuerzan día a día por ofrecer nuevas minicargadoras y cargadoras compactas con una óptima capacidad operativa, nuevas actualizaciones técnicas, mayor versatilidad y fiabilidad, así como una mejora en los niveles de emisiones. En seste sentido, Case fue el primer fabricante de maquinaria de construcción que proporcionó la reducción catalítica selectiva (SCR) y la recirculación refrigerada de los gases de escape como soluciones para cumplir las estrictas normas de emisiones.



los últimos 15 años entre la maquinaria de construcción por su versatilidad y su adaptabilidad en cada trabajo, gracias a los numerosos accesorios que pueden ajustarse a esta pequeña máquina compacta y convertirla en una verdadera “navaja suiza”. Obras en las áreas urbanas, limpieza de establos en las granjas, infraestructuras de fibras ópticas en el centro de la ciudad, nieve en las montañas, cada espacio encuentra la solución adecuada en la minicargadora o en la cargadora compacta de cadenas.

Fabricada en la planta de Wichita, Kansas (EE. UU.), recientemente ganó el Premio CNHI World Class Manufacturing Silver Award. La gama de minicargadoras CASE y cargadoras compactas de cadenas ofrecen opciones entre 13 modelos, 9 de los cuales son de neumáticos y 4 de cadenas. La gama CASE ofrece brazos de geometría, radial o vertical, para garantizar que todas las necesidades de empuje, elevación y carga de material se resuelvan de la mejor manera.

EL IMPULSO DE LA TELEMÁTICA

Riccardo Balma, responsable de minicargadoras y cargadoras compactas de cadenas, explica que “los nuevos accesorios, sin importar la demanda energética o hidráulica, han marcado la evolución de la minicargadora en los últimos años. También el uso de la telemática ha empezado a impactar cada vez más en los productos y en sus usos o aplicaciones. El confort del operador, la ergonomía de la cabina, los rendimientos hidráulicos, la capacidad de servicio, el coste total de propiedad y, por supuesto, las características de seguridad, han impulsado la evolu-

CASE.

CASE Construction Equipment lleva en el negocio de las minicargadoras casi 50 años, desde que en 1969 lanzó su primer modelo “Uniloader”. Desde entonces, CASE ha vendido más de 300,000 unidades entre mini-

cargadoras y cargadoras de cadenas compactas. En 2019 se celebrará el 50 aniversario de CASE en este segmento de producto.

Nacida como una pala pequeña y ágil, la minicargadora ha destacado a lo largo de





Volvo.

ción del producto en los últimos años, así como el cumplimiento de las regulaciones que afectan a las emisiones del motor”.

Asimismo, Riccardo Balma destaca que “el sector de las minicargadoras en Iberia ha mantenido un ritmo de crecimiento constante de dos dígitos durante los últimos cinco años. Además, el segmento de cargadoras de cadenas compactas es un mercado emergente con un crecimiento constante, particularmente en relación a las áreas urbanas y los usos agrícolas, donde CASE TV380 destaca por su extraordinario rendimiento hidráulico y potencia. El mercado ibérico demostró ser particularmente receptivo también para las máquinas de gama media como la SR175 de geometría radial, inmejorable en cuanto a empuje y elevación de carga, y el brazo vertical de la SV185 es perfecto para trabajos de carga, ya que ambos cuentan con una notable estabilidad, gracias al CASE ‘power stance’ con una mayor distancia entre ejes y una mejor fuerza de arranque”.

CASE Construction Equipment ha ampliado su línea de modelos de minicargadoras y cargadoras compactas de cadenas. La gama revisada incluye seis minicargadoras de neumáticos de elevación radial (modelos SR), tres minicargadoras de cadenas de elevación radial (modelos TR), tres minicargadoras de neumáticos de elevación vertical (modelos SV) y una minicargadora de cadenas de elevación vertical (modelo TV).

En un entorno de movilidad cambiante, el papel de las empresas para adaptarse a la regulación y a las nuevas necesidades tiene que adelantarse a esos cambios. En muchas ocasiones, las empresas hacen

un gran esfuerzo e inversión para posicionarse y ocupar su lugar en un nuevo mercado, estar presentes.

NUEVAS FUNCIONES

Enero de 2019 marca la fecha de entrada en vigor de la nueva normativa de la Unión Europea destinada a reducir y controlar las emisiones de gases contaminantes en motores diésel de maquinaria off road. El objetivo final es alcanzar los objetivos de calidad en el aire fijados por la Unión Europea, además de incidir en la aplicación de políticas comunitarias basadas en el respeto del medio ambiente. En los últimos años, la evolución de las cargadoras compactas Bobcat está muy relacionada con los cambios en las normativas sobre emisiones del motor. La firma ha aprovechado estos cambios obligatorios para introducir constantemente nuevas funciones (algunas de las cuales se han convertido en características estándar y otras opcionales). Carlos Campos, District Manager de Bobcat Iberia y Turquía, explica que desde Bobcat “se busca ofrecer a los clientes potenciales el mejor producto en su clase, diferentes modelos y configuraciones que se ajustan a cualquiera de las necesidades potenciales de cualquier cliente. La consecuencia de esto ha sido alcanzar niveles de cuota de mercado sobresalientes, lo que confirma a Bobcat como líder en el segmento de cargadoras compactas”.

España es un mercado de importancia histórica para Bobcat y, por ello, la compañía, tal y como asegura Jiri Karmazin Product Manager Loaders de la firma, “sigue aumentando su participación en el mercado con la recuperación continua del país, así como por

la gran implicación de nuestra red de distribución. En relación a la evolución de la demanda en este tipo de producto, la tendencia es positiva y nuestro objetivo es seguir manteniendo o mejorar nuestros actuales niveles de cuota de mercado. Bobcat tanto en cargadoras compactas sobre ruedas como sobre cadenas destaca por ofrecer productos altamente fiables para aplicaciones difíciles, con máquinas muy cómodas para el operador, muy fáciles de manejar y con altos valores de reventa, se trata de máquinas capaces de trabajar con un amplio surtido de implementos ofreciendo a los clientes solución a sus distintas necesidades que puedan tener en cada momento”.

PROGRAMAS DE SOPORTE

Bobcat además proporciona servicios de financiación y programas de soporte de postventa, como el Protection Plus o BobCarePM. La gama Bobcat y sus implementos son compatibles con los negocios de construcción, alquiler, así como para otros sectores.

Respecto a los mos modelos más populares en cargadoras sobre ruedas Carlos Campo explica que son los modelos “S70, S100, S450, S510, S530, S570, S650 y S770. Mientras que las cargadoras compactas de orugas también están ganando popularidad, especialmente en jardinería y aplicaciones especiales como las forestales, la nivelación precisa 2D / 3D o la recolección de olivos. En este ámbito modelos más populares son: la T770, T870 o la MT55”. Además, destaca que “Bobcat cubre todo el territorio con una serie de distribuidores oficiales altamente cualificados. Hemos estado aquí los últi-



Ven y compra los mejores equipos de ocasión!

Además de alquilar, Rival puede ser tu proveedor de Plataformas Aéreas y/o manipuladores de ocasión. ¿Porqué? Rival 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. Rival



Wacker Neuson.

mos 60 años y estaremos aquí para los clientes en el futuro”.

Las cargadoras sobre ruedas entran en juego cuando se necesita una máquina fiable y flexible para el transporte de material: en la arquitectura de parques y jardines, parques de alquiler, servicios municipales o empresas de construcción. Además, las máquinas han de ser concebidas de manera que se desenvuelvan perfectamente en espacios confinados. Precisamente ahí reside uno de los puntos fuertes de la nueva cargadora sobre ruedas WL28 de Wacker Neuson.

CONCEPTO INNOVADOR

Javier Fernández, director gerente, Wacker Neuson señala que “a pesar de que toda la cartera de cargadoras de ruedas de Wacker Neuson se sirve en España, la máquina más popular es la WL28. La WL20e eléctrica también está empezando a ganar popularidad. Por su parte, el cargador de ruedas compacto (< 50HP) es todavía un concepto relativamente nuevo en España —hasta el momento se ha realizado dicho trabajo con dúmpers autocargables (SLD) y carretillas elevadoras todoterrenos (RTF). Sin embargo, Wacker Neuson ofrece un innovador concepto de cargador de ruedas que ha sido capaz de lograr un continuo aumento en el volumen de ventas desde su introducción”.

En cuanto a la demanda, Javier Fernández apunta que “es sólida y se espera un mayor incremento en volumen, a menos que ocurra una situación como la crisis económica mundial de 2018, consecuencia de la burbuja inmobiliaria”.

Pese a su tamaño compacto, la cargadora compacta sobre ruedas WL28 de Wacker Neuson es un equipo potente: con una carga de vuelco de 1,9 toneladas, puede transportar sin ningún problema todo tipo de mercancías, por ejemplo, un palé de adoquines con hasta 8 capas.

Tampoco significa un problema la carga de camiones de obra gracias a su altura de descarga de 2,33 metros. La guía en paralelo optimizada y dos cilindros elevadores de gran tamaño proporcionan una gran potencia al brazo de carga.

VISIBILIDAD Y ESTABILIDAD

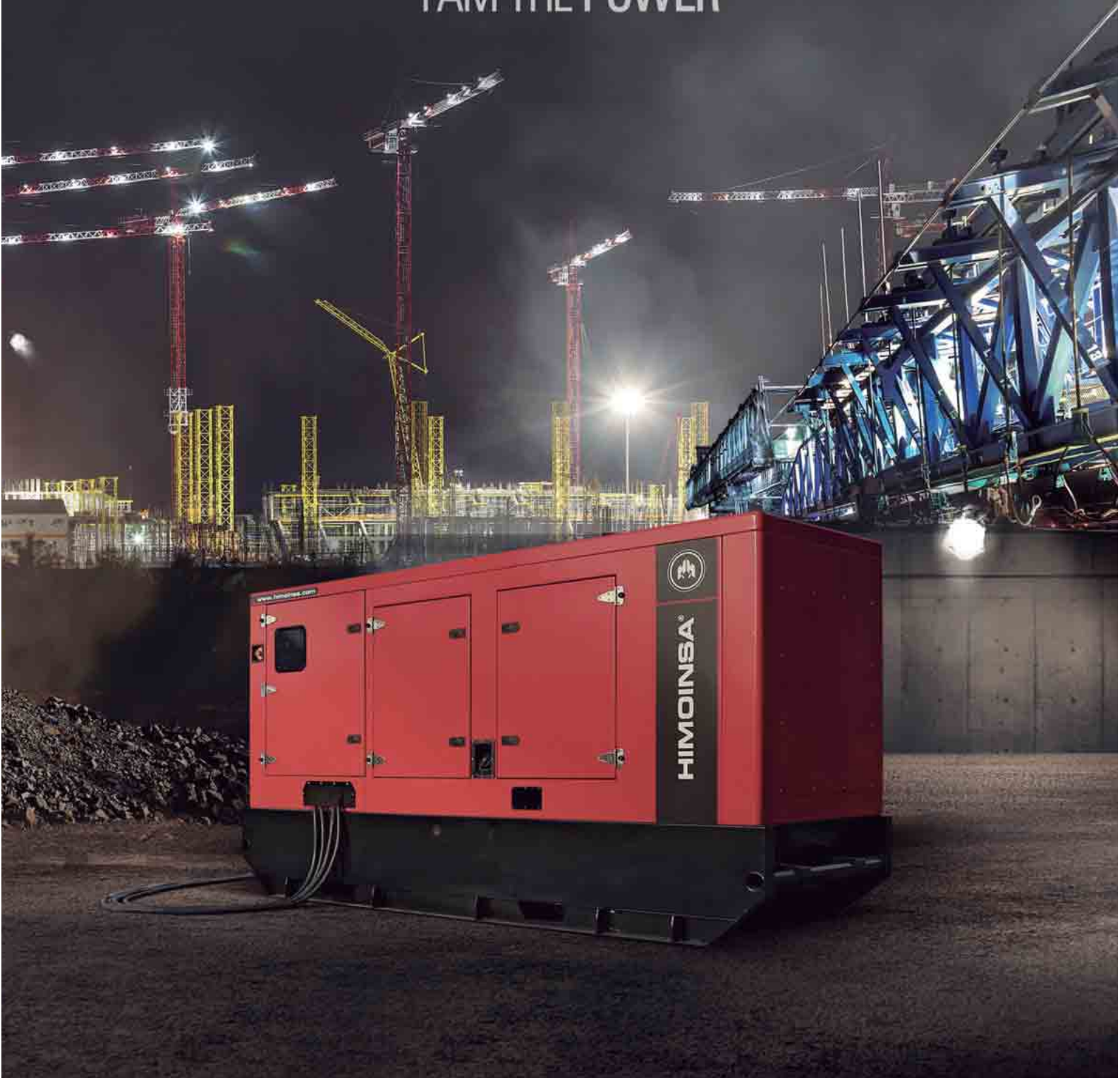
Un aspecto importante en el desarrollo de la nueva cargadora sobre ruedas de Wacker Neuson era la cuestión de la visibilidad. Para garantizar esta circunstancia, la altura del carro delantero se ha mantenido intencionadamente bastante baja. Otro punto importante es la estabilidad de la cargadora sobre ruedas. Gracias a un ángulo pendular de 12 grados es todoterreno. Gracias a su ángulo de unión articulada de 44 grados son posibles radios de giro muy pequeños. Un bloqueo al 100 % del diferencial permite que la cargadora sobre ruedas tenga la máxima tracción también sobre terrenos difíciles. Además cuenta con un sistema hidráulico de hasta 58,5 l/min que facilita el manejo sin problemas de implementos hidráulicos como desbrozadoras, barredoras o cucharones para la elaboración de hormigón, aumentando así la productividad total de la máquina.

Con el paso de los años, la firma Volvo ha diseñado soluciones que han revolucio-

nado el uso de los equipos de construcción, con el objetivo solucionar las necesidades particulares de cada cliente en las distintas aplicaciones. Volvo ha ampliado y mejorado el diseño de las palas cargadoras compactas hasta llegar a tener una amplia gama, que comprende de las 4,3Tn hasta las casi 10Tn, todas ellas con un diseño sólido y bien equilibrado que proporciona el máximo rendimiento en los lugares con mayores dificultades de espacio.

Raquel Esplugas Miguel, jefe de producto de Ascendum, actualmente responsable entre otros productos de las palas cargadoras compactas de Volvo, destaca como características principales “el sistema hidráulico sensible a la carga que proporciona unos tiempos de ciclo más cortos, garantiza un excelente control de carga y proporciona un equilibrio entre las fuerzas de elevación y tracción. El sistema de suspensión de la pluma (BSS) opcional, cuya función es la absorción de los impactos y reducción del rebote en terrenos irregulares, aumentando así hasta un 20% la productividad. Bloqueos de diferencial 100% delantero y trasero que incorporan un diseño sin patinaje y sin desgaste para mejorar el agarre y garantizar la máxima tracción en todos los terrenos. Transmisión hidrostática que proporciona un control excelente en trabajos delicados y la máxima potencia en trabajos más exigentes. Porta implementos hidráulico Volvo que le permite cambiar fácilmente de implemento. Y una amplia gama de implementos Volvo que se adapta perfectamente al enganche y transmisión de la máquina para aumentar la productividad”.

I AM THE POWER



bauma

MUNICH | HALL | STAND
08-14 APRIL | A6 | 308



HIMOINSA
THE ENERGY

AEM celebra unas jornadas para sus clientes ante la entrada en vigor de la Stage V



En los últimos años, venimos pisando un escenario donde los requerimientos relacionados con el diseño de motores se ven incrementados como resultado de las normas cada vez más estrictas sobre gases de escape. En este sentido, con la introducción de la normativa Stage (fase) V, se reducen aún más los valores de emisiones permitidos. Alternativas Energéticas de Murcia, AEM, firma destacada en la fabricación de grupos electrónicos, se ha propuesto afrontar este desafío con paso firme, facilitando la transición a sus clientes. Muestra de ello son las jornadas formativas que la compañía ha celebrado en su sede central de Murcia para mostrar una profusa radiografía de nueva situación normativa, así como las posibilidades que se abren para que las empresas afronten con éxito la nueva etapa.

La compañía ha trabajado estrechamente con los fabricantes de motores en aras de ofrecer productos más eficaces energéticamente y menos contaminantes. Cada uno de ellos ha adoptado diferentes soluciones, lo que se deriva en que, según la marca de motor montada, los generadores han variado su dise-

ño para adaptarse a los nuevos equipamientos. Pero gracias a esa anticipación de AEM, esta firma se encuentra ya preparada para las regulaciones Stage V, que marcarán el futuro del sector en los próximos años.

Nada más adentrarse en el corazón de AEM el visitante puede advertir que la in-

novación es uno de los sellos de esta compañía, con un nicho de negocio basado fundamentalmente en la exportación, pero que puede presumir de un repunte del mercado nacional en los últimos años. Nicasio Mateo Alcaraz, CEO de AEM, ha valorado como muy positivas las sinergias que se han



Manuel Azconegui, jefe de ventas de España y Portugal de Volvo Penta.



Jérôme Zanon, General Manager de Transdiesel, distribuidor oficial de John Deere.



Rinaldo Marengo, director general de Ventas de Motores FPT.

establecido entre la empresa y los fabricantes de motores a la hora de implementar las diferentes soluciones en los generadores: "Cuando ellos definen un motor no lo hacen especialmente para generadores, pero a partir de ahora, las soluciones sí las van a implementar para poder montar en el grupo los motores". En cuanto al evento, ha destacado la excelente oportunidad que supone el que "el alquilador haya podi-

do conocer de primera mano todos los problemas a los que se va a tener que enfrentar a partir del 1 de enero de 2019 y poder así tomar una decisión acertada, en uno u otro sentido, lo que resultará interesante para sus empresas".

Jesús Martínez, director comercial AEM Spain, ha asegurado que la compañía "está invirtiendo en nuevas instalaciones y máquinas, y adaptando nuestra producción a

lo que el cliente quiera. El crecimiento de la gama tiene una tendencia positiva desde 2014. El mercado nacional ha tenido la necesidad de renovarse. Tenemos varias soluciones dentro de la gama rental: Basic, Premium, Supersilence, Container y Compact". Asimismo, ha explicado que "2019 será un año clave en la concepción de las máquinas móviles no de carretera (NRMM), que son aquellas destinadas a aplicaciones no estacionarias. Para todas las NRMM equipadas con motores con potencias inferiores a 56 kW y superiores a 130 kW, entrará en vigor el nuevo Reglamento UE 2016/1628 Stage V, que hace más estrictos los límites de partículas en suspensión (PM) y de óxidos de nitrógeno (NOx) e introduce la cuenta de las partículas contenidas en los gases de escape, así como otras medidas accesorias que tienen que ser respetadas".

Las normas no obligan a la utilización de una tecnología concreta para lograr emitir pocos contaminantes, sino que cada fabricante es libre para adoptar la tecnología que prefiera y solo se tiene en cuenta si los contaminantes emitidos están por debajo de la norma o no. Los fabricantes de motores han desarrollado varias tecnologías para reducir las emisiones por debajo de los límites permitidos. Actualmente las dos tecnologías más extendidas que consiguen reducir la contaminación hasta los niveles exigidos por Stage V son la recirculación de los gases de escape (EGR, del inglés Exhaust Gas Recirculation) y la reducción catalítica selectiva (SCR, del inglés Selective Catalytic Reduction). Ambas suponen un tratamiento de los gases una vez que han salido del motor, lo que provoca el encarecimiento de los equipos.

Manuel Azconegui, jefe de ventas de España y Portugal de Motores Volvo Penta, explicó que la normativa ha obligado a los fabricantes a cambiar de motores y avanzar mucho hasta llegar a la stage V. "Para Volvo el tema de emisiones está dentro de los valores de la compañía, por lo tanto, la nueva normativa no la hemos afrontado como una pega, sino como un desafío más a cumplir, una ventaja más que una desventaja". Además, ha explicado que "con la Stage V vamos a reducir las partículas, así como el óxido de nitrógeno, lo que implica que vamos a poder aumentar la potencia y los motores serán más eficientes en el futuro porque no le hacemos recircular gases ni le hacemos subir la temperatura. Es verdad que la tecnología hará que los equipos sean más caros, pero ganaremos en eficiencia en el futuro".

Fernando Sirgo, ingeniero de aplicaciones y postventa de la misma firma, ha ase-

gurado que "la tecnología Stage V de Volvo Penta consigue un mayor ahorro de combustible y unos bajos niveles de emisiones. La eficacia del sistema de tratamiento posterior permite reducir la complejidad del motor. El sistema de inyección Common Rail contribuye a un óptimo ahorro de combustible y minimiza los niveles de ruido emitidos por el motor". Volvo Penta utiliza una mariposa de admisión de aire, una recirculación de gases de escape (EGR) no refrigerada y un regulador de la presión de gases (EPG) eléctrico para lograr un control eficaz de la temperatura del motor. Los tres dispositivos del modo de calor funcionan conjuntamente para permitir una máxima eficiencia del tratamiento posterior de los gases de escape y unos requisitos de refrigeración reducidos. Dado que no se necesita ninguna regeneración de sulfuro en el catalizador SCR (reducción catalítica selectiva), solo es necesaria la regeneración de hollín para limpiar el filtro de partículas diésel (DPF). No se requiere inyectar combustible adicional para crear esta regeneración, siempre se consigue mediante el control eficaz del calor del motor.

Jérôme Zanon, General Manager de Transdiesel, distribuidor oficial de John Deere, ha impartido una ponencia en la que ha querido destacar la experiencia de seis años de esta firma de motores trabajando con filtros de partículas en EE.UU". Zanon ha mostrado su deseo de que la nueva normativa "sea una revolución no una involución para el usuario y el fabricante". John Deere ha usado tecnología DPF desde la Fase IV y, por ello, asegura estar bien posicionado para ayudar a los clientes con la transición a los estándares europeos Stage V.

Asimismo, ha manifestado que John Deere ofrece una completa gama de motores Stage V para grupos electrógenos, "con po-



Fernando Sirgo, ingeniero de aplicaciones y postventa de la misma firma Por parte de Kohler acudieron Juan Cano, Branch Manager; Roberto Expósito, Applications, Pre Sales & Service Manager y Tommaso Maria Bezzosi, Communications Specialist.



Nicasio Mateo Alcaraz, CEO de AEM, recibió un reconocimiento a la innovación de la empresa, en manos de Kohler.

tencias desde 30 hasta 500 kVA y cilindradas desde 2,9 litros hasta el nuevo modelo de 13,6 litros (cilindradas 2.9 L, 4.5 L, 6.8 L, 9.0 L y 13.5 L), con índices de 36-448 kW (48-600 hp)". El modelo de 13,6 se ha diseñado combinando un enfoque "desde cero". Destaca por sus reducidas dimensiones y facilidad de instalación, características que le aportan flexibilidad a la hora de integrarlo en cualquier equipo. En su objetivo de estar al lado del cliente, ha puntualizado que "John Deere ofrece cinco años de garantía o 5.000 horas a todos los usuarios de motores de la Stage V de la firma".

Sobre la gama de soluciones Stage V, Jérôme Zanon ha resaltado las ventajas del "uso del EGR, que nos permite utilizar muy poco Ad-Blue (sistema de depuración de elaborado mediante una disolución de urea) en el uso de estos grupos electrógenos". Los motores siguen usando recirculación de gases de escape (válvula EGR), que desvía a la cámara de combustión parte del aire, quemado de salida con el aire nuevo sin quemar; filtro de partículas que deben quemarse con una inyección adicional de

combustible en dos fases de captura (DOC + DPF) y el sistema SCR de eliminación de elementos nocivos de escape, con la inyección del aditivo de urea (DEF) en una proporción variable, al final del recorrido. Los nuevos motores tendrán filtros más eficientes, menos volumen y serán más ligeros.

Rinaldo Marengo, director general de Ventas de Motores FPT, distribuida en el mercado ibérico por Bimotor, explicó que para la firma los Stage V son una evolución natural de la Stage IV, por lo que la transición "no ha resultado difícil". Además, mostró el firme compromiso de la firma para ayudar a las empresas con un periodo de transición para "pasar a la Stage V de forma más gradual, durante los 24 meses que siguen a enero de 2019, con motores que son mucho más simples y que están dentro del reglamento oficial". Asimismo, puntualizó que "después del periodo de transición, solo será posible vender en Europa máquinas equipadas con motores Stage V".

Para satisfacer las futuras normativas Stage V sobre las emisiones, FPT Industrial ha recurrido a al sistema de postratamiento



to (HI-eSCR 2). Esta tecnología permite que el motor alcance estándares mejorados, evitando la recirculación de los gases de escape (EGR) y manteniendo el ahorro de combustible, la potencia y la densidad del par. El HI-eSCR 2 también mantiene la compacidad de la solución debido a su filtro de partículas integrado en el SCR.

Motores Kohler fue también otra de las firmas que participó en las jornadas con tres responsables: Juan Cano, Branch Manager; Roberto Expósito, Applications, Pre Sales & Service Manager y Tommaso Maria Bezzosi, Communications Specialist. Juan Cano destacó que la nueva normativa se configura como "una oportunidad para los constructores de motores para disminuir la contaminación y seguir construyendo motores con la tecnología más alta del mercado". Sobre el desafío de la Stage V, ha manifestado que "Kohler lo ha afrontado de una forma muy respetuosa con el medio ambiente, aportando soluciones ultracompactas, especialmente para aplicaciones de grupos electrónicos".

Por su parte, Roberto Expósito explicó cómo la nueva generación de motores KDI contará con la integración del filtro antipartículas para cumplir con los requisitos en materia de emisiones establecidos por el Stage V. Se trata de una solución postratamiento especialmente compacta, basada en los últimos avances tecnológicos que han renovado recientemente los dispositivos antipartículas. Se apoya en la regeneración pasiva, un proceso continuo que permite al DPF desempeñar su función sin aumentar la temperatura. Esta opción presenta un fácil mantenimiento e intervalos de mantenimiento prolongados.

Por su parte, Tommaso Maria Bezzosi destacó cómo "la nueva generación de motores KDI cuenta con la tecnología más actual y hemos llegado a conseguir bajos consumos". Hasta ahora, en la Unión Europea las normas de emisión solo regulaban el peso de las partículas emitidas a la atmósfera. La Stage V introduce el número de partículas (PN) que requiere el uso de un sistema de filtro de partículas

(DPF). Kohler ofrece una tecnología DPF que elimina el tiempo de inactividad de la máquina gracias a la estrategia de regeneración inteligente y la combustión limpia de KDI, con efectos positivos en términos de consumo de combustible y limpieza del aceite.

Si para los constructores de máquinas autopropulsadas la transición será más sencilla debido a que ya están acostumbrados a este tipo de tecnologías ya utilizadas en la construcción de las máquinas en Stage IV, para los constructores de grupos electrógenos, sin embargo, los problemas necesitarán de mayores inversiones. Por este motivo, la normativa ha previsto un periodo de transición para dar más tiempo a la hora de diseñar sus máquinas equipadas con motores de nueva generación. Precisamente sobre este periodo de transición, que tendrá una duración máxima de dos años a partir de la entrada en vigor del Reglamento, habló con detalle Jesús Martínez, director comercial en España de AEM. "Durante este periodo el constructor puede seguir utilizando motores de la generación anterior (Stage IIIA para los grupos electrógenos), pero con un imperativo: estos motores de transición tienen que ser introducidos en el mercado antes de la fecha de entrada del nuevo reglamento. Los fabricantes de motores hemos realizado un pequeño stock de motores Stage IIIA para poder salvar esta situación. La estrategia que ha seguido AEM ha sido la de almacenar motores Volvo, John Deere, Kohler y FPT de diferentes potencias. Estos motores que se han pedido tienen que estar fabricados y entregados al fabricante dentro de 2018 (siempre hablando del mercado móvil en Europa). En el momento que se acabe el stock, ya solo podremos entregar motores Stage V".

Tras el desarrollo de las jornadas, los asistentes pudieron acceder a la fábrica y visitar la exposición, donde las marcas participantes, Volvo, John Deere, Kohler y FPT, pudieron lucir in situ sus motores Stage V. Junto a estos, se pudieron también ver los grupos electrógenos de AEM equipados con los motores.



Anmopyc y Ansemat debaten sobre la adaptación en España a la Fase V

Con motivo de la inminente entrada en vigor de la Fase V de límites de emisiones para motores de combustión, Anmopyc y Ansemat presentaron el pasado 29 de noviembre una jornada de conferencias en el Instituto tecnológico de Aragón (Itainnova), Zaragoza. Bajo el título 'Normativa europea sobre emisiones contaminantes de motores instalados en maquinaria móvil agrícola y de construcción', los ponentes trataron de introducir las novedades contenidas en el nuevo reglamento, además de analizar su impacto, presente y futuro, en las empresas del sector.

De la mano de José Pablo Laguna —jefe del Área de Reglamentación de Vehículos Minicotur— se le dio apertura a la jornada y la bienvenida a los ponentes que ilustrarían al público a lo largo de la mañana. Tras una pequeña presentación en la que se destacaron los aspectos esenciales del nuevo reglamento, Emilio Allué procedió a explicar en mayor profundidad las características de la

nueva Fase V. Como director técnico de Ansemat, Allué destacó de entre las novedades del reglamento aspectos como la ampliación del campo de aplicación —que se establece ahora en potencias de menos de 19 y más de 560 kilo vatios— o las especificaciones sobre los motores que se excluyen. "También es importante diferenciar entre comercialización y distribución en el mercado y entre la fabricación del motor y de la máquina. Esto también se contempla en el reglamento", aclaró Allué, tras lo que procedió a mostrar el calendario que exponía de forma ordenada las fechas de aplicación de la normativa, que supondrá —y ya supone— un proceso de transición durante el cual diferentes tipos de motores y máquinas irán adaptándose a la fase V. Durante su exposición, Sergio Serrano —director técnico de Anmopyc— habló sobre la importancia de determinar qué motores se pueden introducir en el mercado desde la entrada en vigor del reglamento. Incidió también en el procedimiento relativo a moto-

res de sustitución, aparatos ya en funcionamiento que, de acuerdo con el reglamento, deberán ser reemplazados dentro de un plazo máximo establecido. "Es un periodo ambicioso ante el cual primero los fabricantes de motores y después nosotros, los fabricantes de máquinas, tenemos que responder" declaró Serrano. De manera más detallada, explicó la forma en que deberán adaptarse a la normativa tanto los diferentes tipos de motores como las máquinas que los requieren, dependiendo, entre otros factores, de su estado o su potencia. "Otro aspecto primordial es la exigencia del reglamento de que los aparatos lleven incorporada una serie de marcados con información complementaria para cada caso específico", concluyó, haciendo referencia al etiquetado.

EXPOSICIONES CON UN ENFOQUE PRÁCTICO

Isidoro de la Flor, director de la División Comercial de Deutz en España, decidió aportar



Emilio Allué, José Pablo Laguna y Sergio Serrano.

CAPACIDAD XTRA

MÁS EFICIENCIA, MÁS COMPETITIVIDAD



Xtra Capacity™
Hasta un tercio más de
capacidad de carga



Generador opcional
Genie® Lift Power™



Sistema de control
intuitivo **SmartLink™**
(CAN)

Genie®
A TEREX BRAND

XC | XTRA
CAPACITY

PARA SABER MÁS: WWW.GENIELIFT.ES/XC



Juan María Marugán, Paula Ruiz, e Iván Herranz.

un enfoque más práctico que incluyó datos sobre el entorno de los fabricantes, detalle tecnológico y soluciones. “Fue en los años 90 cuando comenzaba a escucharse hablar sobre normativas y reglas”, declaró de la Flor, tras lo que añadió que, a partir del año 2007, empezaron a incluirse en estos reglamentos no solo factores relativos al motor, sino a todo el proceso de instalación.

Mientras mostraba una comparativa en la que se apreciaba la evolución referente a las fases de límites de emisiones, el director comercial de Deutz aclaró que no todos los territorios han tenido el mismo proceso. A este respecto, el director técnico/comercial de motores de la empresa, Alfredo Barrios, añadió que, dependiendo del destino, una máquina debe incluir un tipo de equipamiento u otro. “No todos los países están ya en esta Fase V. Estado Unidos, por ejemplo, se encuentra en la actualidad en la equivalente a la Fase IV de Europa”, aclaró Barrios a modo de ejemplo. En representación de Komatsu España, la

ingeniera de Producto y Aplicaciones Paula Ruiz aportó datos sobre el progreso de la tecnología implantada en sus motores: desde el Stage I (fase I) hasta el actual Stage V, que, en su caso, no tiene diferencias con respecto a la Fase IV. Entre las medidas tomadas desde Komatsu para la reducción de emisiones, destacó la recirculación de los denominados gases de cráter, consistente en un soplado de gases internos que, tras pasar a través de un filtro, permiten que el aceite atrapado en el filtro regrese al cráter y parte del gas filtrado regrese al sistema de admisión. “Es un sistema que está obteniendo muy buenos resultados”, reconoció Ruiz.

MÁS EMPRESAS ADAPTADAS

Hay muchas empresas en España que se han visto influidas por el reglamento de la Fase V. En el caso de John Deere —Iván Herranz fue a la jornada en representación de la empresa—, los objetivos que se han considerado más relevantes han sido un aumento y mayor densidad de la potencia y una agilidad

en la respuesta del motor que además cumplieren con la función de respetar lo establecido en esta nueva normativa sobre emisiones. Juan María Marugán, de parte de New Holland Agriculture, se encargó de cerrar la jornada con una exposición sobre calendarización de los nuevos lanzamientos —respetuosos con la Fase V— previstos por la empresa para 2019. “Se trata de una adaptación sin impacto alguno en la estructura del propio motor, su consumo o sus prestaciones”, aclaró Marugán.

La jornada concluía con la idea general de que, aunque la Stage V es actual, ya está prácticamente obsoleta en términos de sostenibilidad. De acuerdo con la normativa, lo que prima sobre todos los factores es la propia reducción de contaminación que produce el CO₂ y, aunque los fabricantes de motores y máquinas han conseguido muy buenos resultados hasta la fecha, aún les queda un largo recorrido en cuanto a reducción de emisiones.

Texto: Jon Caballero



EXCAVADORAS



PALAS CARGADORAS



MANIPULADORES TELESCÓPICOS



TRACTORES



MINIEXCAVADORAS



RETROCARGADORAS MIXTAS

ESPECIALISTAS EN CRISTALERÍA DE MAQUINARIA O.P. Y AGRÍCOLA



www.glassmop.es



Tel. +34 976 900 213 | Fax +34 977 547 | info@glassmop.es
GlassMop | C/ Plata 6 Parc 186 | Pol.Ind. Riu Clar 43006 (Tarragona)

GLASSMOP



REYMOP

902 106 409
977 206 128

www.reymop.com
repuestos@reymop.com

REPUESTOS Y MAQUINARÍA DE OBRA PÚBLICA

RODAJES PARA MINIEXCAVADORAS

Ruedas guía - Rodillos
Ruedas Cabillas - Cadenas



TODOS LOS ELEMENTOS PARA SU MINIEXCAVADORA DE 1 TN. HASTA 15 TN.

MANDOS FINALES

Nuevos - Reacondicionados
Piezas de Repuesto



DISPONEMOS DE MILES DE PIEZAS DISPONIBLES PARA LA REPARACIÓN DE SU MANDO FINAL LISTAS PARA SU ENVÍO. PARA MÁQUINAS DESDE 1 TN. HASTA 65 TN.

CADENAS CON TEJAS DE ACERO



PARA MÁQUINAS DE 3 TN. HASTA 15 TN. ESLABONES, TORNILLOS, TEJAS PREPARADAS PARA MONTAR ALMOHADILLAS

ALMOHADILLAS Y TEJAS DE CAUCHO

Chain on - Clip On - Bolt on



AMPLIO STOCK EN TEJAS Y ALMOHADILLAS DE 300 MM. HASTA 700 MM.



Entrega inmediata en España y Portugal

Cadenas de goma robustas y continuas



Eslabones de Acero Forjado

Cableado continuo

Precios Sin Competencia

Entrega Inmediata

Nuestra Garantía:

24 Meses

Miembro en:

ASEAMAC
Asociación de alquiler de maquinaria y equipos

La bajada en el consumo de cemento confirma la desaceleración de la construcción

La demanda de cemento cerró el primer semestre de este año con un crecimiento interanual acumulado del 8 %, una cifra muy inferior a la que experimentaba el sector al cierre del 2017, año que finalizó con un crecimiento cercano al 11 %. Estos son los datos que recoge el último Barómetro del Cemento, indicador adelantado del consumo de cemento elaborado por el departamento de Estudios de Oficemen.

Las perspectivas para el cierre del ejercicio son aún menos halagüeñas ya que Oficemen estima un crecimiento de alrededor de un 7% para el conjunto del año, lo que supondría cerrar el ejercicio en 13.300.000 toneladas. “A principios de año, el departamento de Estudios de Oficemen preveía cerrar 2018 con un incremento del 12% en la demanda doméstica; ahora, con la obra pública prácticamente paralizada, estamos hablando de rebajar nuestras previsiones en 5 puntos porcentuales”, explica el presidente de Oficemen, Jesús Ortiz Used.

“La débil recuperación de la construcción iniciada el año pasado en España depende de la edificación que, aunque crece a buen ritmo, lo hace desde unos valores absolutos aún muy

escasos. De hecho, se produce la mitad de lo que debería ser lo normal, y además, se empiezan a dar algunos síntomas preocupantes en este segmento también”, añade Ortiz. Se estima que 2018 se cerrará con alrededor de 100.000 viviendas nuevas iniciadas, una cifra que, aun obviando los años del boom de la construcción, representa menos de la mitad de la media de las viviendas que se construían en España en el período 1970-1995.

Por lo que respecta a la obra pública, según los datos oficiales disponibles de licitación e inversión de las administraciones regionales, mientras que la tasa de licitación está creciendo a un ritmo del 40%, la inversión real se sitúa en torno al 10%; y la ejecución de obra pública consumidora de cemento se encuentra estancada, “una situación muy atípica comparando con lo vivido en otros períodos preelectorales”, explica el presidente de Oficemen, Jesús Ortiz.

Otro tanto sucede con otros indicadores a escala nacional. Así, si analizamos los presupuestos de ADIF y ADIF Alta Velocidad que suelen representar entre el 30 y el 40% del total destinado a infraestructuras, observamos que para un presupuesto cercano a los 3.000 millo-

nes de euros para 2017, finalmente la inversión real fue de la mitad. “Con ello la inversión pública en España se queda en un 63% de la media inversora de Alemania, Reino Unido, Francia e Italia”, añade Ortiz Used.

Caída de las exportaciones

A la lenta evolución del mercado doméstico, que no termina de despegar, se une la caída de las exportaciones. Según el barómetro, las exportaciones de cemento han acelerado su descenso en el último período registrado (julio17-junio18), pasando a perder cerca del 10%. El cemento de fabricación nacional encadena así 13 meses de caídas.

“A la fuerte devaluación de la lira turca — uno de nuestros principales competidores en el extranjero— que acumula una caída del 40% desde el inicio del año y a las sobrecapacidades generadas en este país competidor, se suman otros elementos que continúan penalizando la competitividad del cemento español, que ve mermar mes a mes sus exportaciones”, explica el presidente de Oficemen. “El elevado coste eléctrico y al alza que sufre nuestra industria —el coste medio anual eléctrico previsto a cierre de 2018 será un 20% más caro que el año anterior y el precio de contratación en el mercado eléctrico será un 28% más caro que el de nuestros competidores alemanes, por ejemplo—, además del precio de los derechos de emisión, que se han multiplicado por tres desde enero y que alcanzan casi los 25 euros por tonelada”, enfatiza Ortiz.

“Lo que se ha recuperado en el mercado doméstico en estos 2 años, se está perdiendo en el exterior, con una producción que permanece estancada en los 20 millones de toneladas desde 2013, una cifra que supone la mitad de la capacidad instalada de nuestras fábricas. Se mantiene por lo tanto la incertidumbre y la preocupación para nuestra industria”, finaliza.

Fuente: Anmopyc



Todo el recambio que necesitas en un mismo sitio



Recambios



Distribuciones



CLARK-HURTH™



Marcas

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

CÓRDOBA
957 42 00 42
cordoba@recinsa.es

PALENCIA
979 72 80 73
palencia@recinsa.es

LLEIDA
973 25 70 09
lleida@recinsa.es

JEREZ
956 18 05 08
jerez@recinsa.es

SANTIAGO
981 55 81 32
santiago@recinsa.es

MADRID
91 795 31 13
ventas@recinsa.es

JAÉN
953 28 07 07
jaen@recinsa.es

LORCA
968 44 42 22
lorca@recinsa.es

ÚBEDA
953 79 02 57
ubeda@recinsa.es

SEVILLA
954 25 85 68
sevilla@recinsa.es

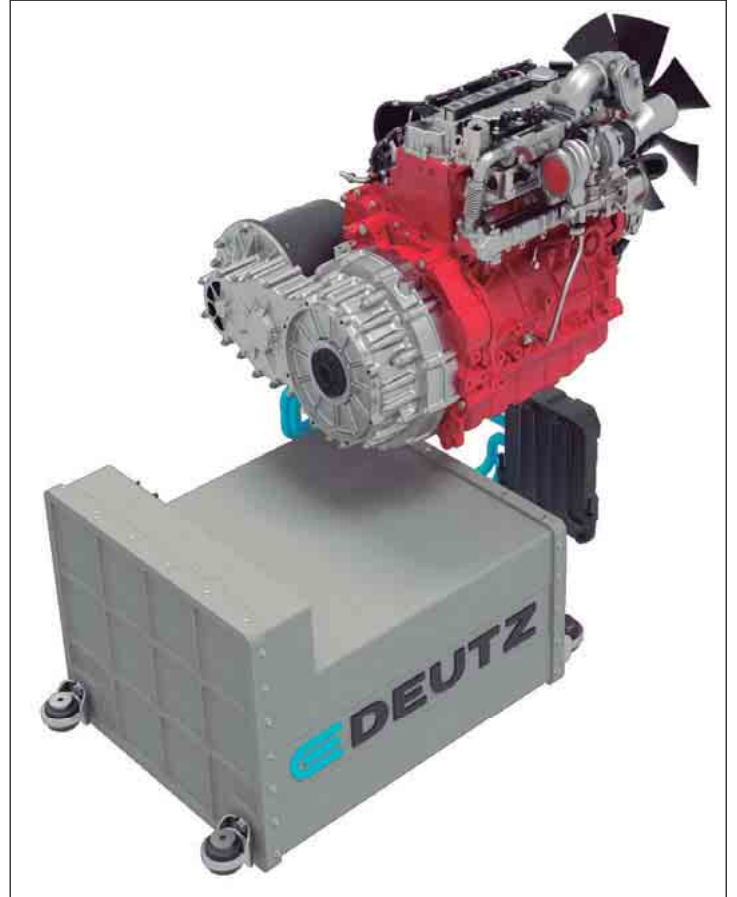
Deutz exhibe unidades electrificadas y tecnología diésel limpia para equipos agrícolas



Deutz ha mostrado en la feria internacional EIMA en Bolonia, Italia, en una superficie de 120 metros cuadrados, sus últimas soluciones de accionamiento para maquinaria agrícola y de jardinería fuera de carretera. Deutz Italia, filial independiente desde octubre de 2017, presentó la totalidad de la cartera de la empresa, desde motores electrificados hasta diésel limpios con certificación Stage V. En total, unos 1.900 expositores de más de cuarenta países han estado respresentados en esta feria.

Como parte de su estrategia, E-Deutz —compañía especializada en sistemas de propulsión— mostró sistemas de propulsión híbridos y totalmente eléctricos en dos prototipos telescópicos por primera vez en septiembre de 2018. La estrategia se basa en un sistema de electrificación modular que permite a los clientes para elegir la combinación óptima de componentes de accionamiento convencional y eléctrico para su aplicación particular. En términos de potencia de salida y capacidad, cada componente de E-Deutz es escalable. El objetivo es lograr un aumento significativo de la eficiencia que reduzca los costos generales de funcionamiento, el consumo de combustible y las emisiones en igual medida. Este sistema de electrificación modular es ideal para equipos que están sujetos a altas cargas dinámicas en el rango de potencia baja a media, como los manipuladores telescópicos que trabajan en granjas concurridas. Además de evitar las emisiones de escape en el modo totalmente eléctrico, las emisiones de ruido también son considerablemente más bajas; Esto ofrece beneficios decisivos en las operaciones ganaderas, ya que los animales sufren menos estrés.

Además de la electrificación, Deutz también ha mostrado su experiencia en potentes motores diésel para aplicaciones agrícolas, incluido el sofisticado tratamiento posterior del escape, en Bolonia. Ya en 2017, Deutz fue el primer fabricante de motores del mundo en recibir un certificado para el estándar de emisiones de la Etapa V de la UE que entrará en vigencia el primer día de enero de 2019 y, desde entonces, ha estado comercializando su gama de motores bajo la certificación 'Etapa V' sello. El valor agregado particular para los clien-



tes es que el cambio de la actual Etapa IV de la UE a la Etapa V no requiere espacio de instalación adicional, evitando así costosas modificaciones al equipo de los clientes

A partir de 2019, Deutz también realizará nuevas adiciones significativas a su cartera de mayor rango de producción, con cuatro nuevos motores en línea de entre 9 y 18 litros de capacidad. El motor de cuatro cilindros TCD 9.0 y los modelos de seis cilindros TCD 12.0 / 13.5 y 18.0 ofrecen una potencia de salida de entre 300 y 620 kilo vatios y se destinarán en particular a aplicaciones de alta resistencia en carreteras.

El Deutz TCD 9.0 ya ha ganado dos premios: la revista italiana *Diésel* la nombró 'Diésel del año 2018' y se incluyó entre 'Top Ten New Products of 2017' de la revista *OEM Off-Highway*.

En palabras de Roberto Brivio, CEO de Deutz Italia, la empresa "ha logrado un gran progreso para posicionarse como el líder del mercado en sistemas de accionamiento innovadores. Presentamos la estrategia Edeutz, que se centra en el desarrollo y la fabricación de sistemas de accionamiento híbridos y eléctricos para carreteras. Al mismo tiempo, los motores diésel Deutz TCD eficientes y limpios, que fueron los primeros motores en certificarse para el estándar de emisiones de la Etapa V, siguen siendo el instrumento de elección cuando se necesita alta potencia", ha añadido Brivio.

APA

AERIAL PLATFORMS, S.A.

IMPORTADOR DE
PLATAFORMAS AÉREAS DE TRABAJO

HINOWA
the future is now

SOCAGE

JLG

VENTA DE MAQUINARIA | VENTA DE REPUESTOS
SERVICIO TÉCNICO | FORMACIÓN IPAF Y TÉCNICA

C/ MAR ADRIÁTICO Nº1 NAVES 3 A-B-C Y 2A
28830 SAN FERNANDO DE HENARES, MADRID



COMERCIAL@APAERIAL.COM
TLF: (+34) 91 655 86 70
WWW.APAERIAL.COM

CENTRO DE
FORMACIÓN HOMOLOGADO

IPAF

La puesta en marcha, el mejor protocolo de seguridad de los grupos electrógenos Genesal Energy



Comprobar que los niveles de aceite, combustible o refrigerante son los óptimos, que las entradas de aire son las correctas o que la máquina llega a su destino en las mismas condiciones en las que ha salido de fábrica, son algunos de los pasos del protocolo técnico previo a la puesta en marcha de cualquier grupo electrógeno, un chequeo tan exhaustivo como imprescindible que en Genesal Energy coordina Guillermo Docampo con la maestría que le otorgan sus 40 años de experiencia en el sector energético. Desde la fundación de Genesal, hace casi 25 años, Docampo y

"Los cursos de formación son herramientas básicas para realizar con éxito las labores de supervisión"

todo el equipo de ingenieros de pruebas conoce bien cada máquina que se diseña y construye en la fábrica porque su trabajo consiste

"Genesal realiza cada año más de 600 puestas en marcha, la mayoría fuera de España"

precisamente en eso, en que nada falle, en supervisar que el grupo que adquiere un cliente, que se crea a la medida de sus necesidades, está en óptimas condiciones antes de la entrega definitiva. "Nuestro servicio es como el de la ITV, nosotros somos los que damos la conformidad", cuenta.

La puesta en marcha es, por tanto, fundamental para evitar problemas posteriores, para minimizar y descartar riesgos. Mientras que en los grupos electrógenos estándar –como los diseñados para dotar de energía a una granja o un hotel– los pasos previos para realizar con éxito el arranque son relativamente sencillos, en el caso de los grupos especiales (centrales nucleares, hospitales o centrales de ciclo combinado, entre otras instalaciones) la situación es completamente diferente por las propias características del grupo.

Si en los grupos estándar es relativamente frecuente que el departamento de postventa asuma esta labor –"un buen manual de instrucciones y unas nociones básicas son, la mayoría de las veces, suficientes", indica el experto– en las máquinas especiales, el protocolo es diferente: "Al lugar siempre se traslada un equipo de Genesal o técnicos que han recibido formación previa impartida por nuestro personal", subraya Guillermo Docampo.

MÁS DE 40 PAÍSES

A nivel global, el número de puestas en marcha realizadas por Genesal Energy supera las 600 al año, lo que supone casi una media de dos al día, aunque el porcentaje varía mucho en función del mapamundi. A nivel nacional, el 30% de los servicios de Genesal Energy incluyen las puestas en marcha, pero el porcentaje se dispara en el mercado internacional donde en países como Perú ya representan el 95%.

En realidad, las propias características de los grupos que se venden fuera de España (muchos de ellos especiales) explican este elevado número de puestas en marcha. "Siempre es conveniente que los procesos de supervisión y arranque los lleve a cabo la empresa fabricante porque nosotros y nuestros servicios técnicos conocemos mejor que nadie el producto", puntualiza Docampo, que a lo largo de su carrera ha llevado la energía de Genesal a más de 40 países. Colombia, Ecuador, Sudáfrica, Ghana, Arabia Saudí, Georgia o Qatar

forman parte de la amplia cartera de clientes internacional de Genesal, donde el servicio de puesta en marcha siempre suele ir incluido.

CURSOS DE FORMACIÓN

La formación es una herramienta básica de trabajo a la hora de las puestas en marcha, para que las labores de supervisión y control que requieren estos chequeos se realicen con total garantía.

De este modo, Genesal imparte para este fin una media de cuatro cursos anuales en su sede central de Bergondo (A Coruña), aunque sus programas también incluyen planes y sesiones de formación en el extranjero, dando clases al personal que va a estar en contacto con el grupo electrógeno o al personal vinculado a Genesal que se encargará de las labores de mantenimiento.

"Los cursos son muy necesarios para tener un conocimiento exhaustivo de la máquina y, por tanto, para comprobar que todo está ok. Necesitamos garantizar el funcionamiento de los equipos en periodos de emergencia y para esto es fundamental un buen mantenimiento del equipo, para lo que se necesita una formación adecuada", subraya Docampo.



La capacitación en línea de Genie ayuda a **mejorar el nivel de los técnicos**

Si bien es esencial que los técnicos e ingenieros de alquiler tengan un nivel suficiente de experiencia para mantener el equipo adecuadamente mantenido y seguro para operar, con las limitaciones de un trabajo diario, encontrar el tiempo para la capacitación necesaria puede ser un desafío. Para resolver este dilema, hace dos años, Genie presentó el sitio web Genie TechPro eLearning, una solución flexible que ha demostrado su valía al proporcionar a los equipos técnicos la capacidad de obtener un conjunto de habilidades de nivel superior.

Accesible de forma gratuita para los titulares de cuentas Genie, el sitio Genie TechPro presenta más de veinte módulos de capacitación teórica de nivel básico y avanzado, cada uno de los cuales dura entre dos y cuatro horas. Cubriendo una amplia gama de productos

Genie, así como habilidades básicas como electricidad, hidráulica e inspecciones de cables, se ha agregado recientemente al menú TechPro un nuevo curso llamado 'Genie Genérico Systems en Booms'. Centrándose en las tecnologías Genie genéricas, como el sentido de la carga, el accionamiento hidráulico y los sistemas de control, este nuevo curso es uno de los cinco módulos disponibles en francés, alemán y español, así como en inglés. Todos los cursos futuros estarán disponibles en los cuatro idiomas europeos.

Como fase uno de un programa de dos pasos, los cursos de capacitación de Genie TechPro están diseñados para propósitos de familiarización antes de asistir a una capacitación práctica dirigida por un instructor. "Uno de los beneficios clave de nuestro sitio Genie Tech Pro es que ofrece a los equipos técnicos de nuestros clien-

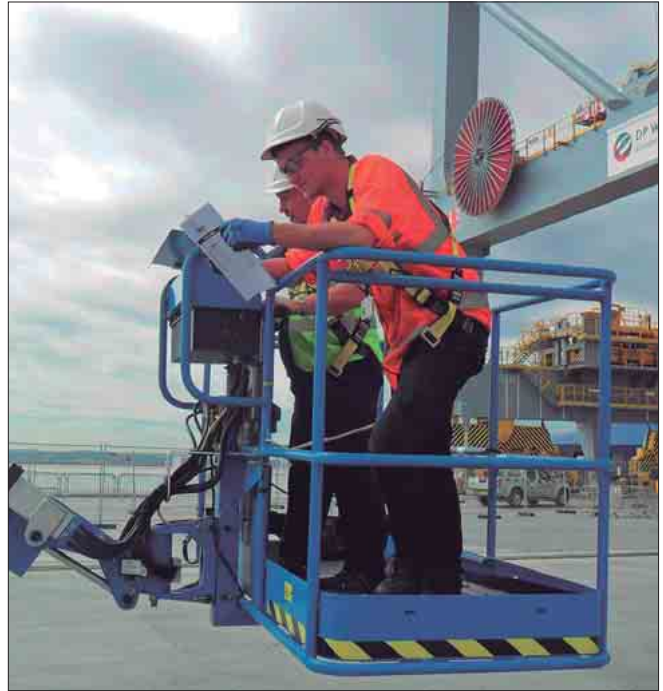


tes la flexibilidad que necesitan para aprender en cualquier lugar, en cualquier momento, con sesiones que correspondan a su nivel y programa. Si quieren volver sobre un tema, pueden hacerlo tantas veces como lo necesiten. Pero esto no es todo ", ha declarado Geert Hansen, Genie Technical Trainer y Training Manager, además de Terex AWP para Europa, Oriente Medio, África y Rusia (Eemear).

Cada módulo Genie TechPro finaliza con una prueba que permite a los usuarios evaluar su nivel. Sin ser un examen o un diploma Genie, la prueba permite a los técnicos e ingenieros verificar que su nivel sea lo suficientemente bueno para sentirse cómodos cuando comienzan la segunda fase de la capacitación práctica dirigida por un instructor.

Como ha explicado el Sr. Hansen, "cuando llega el momento de una capacitación práctica dirigida por un instructor, que ya ha adquirido la teoría necesaria gracias a su experiencia de aprendizaje electrónico Genie TechPro, todos los participantes comienzan en el mismo nivel. Además de hacer que el entrenamiento sea más interesante, hemos encontrado que este enfoque fomenta la interacción grupal. Como resultado, los participantes aprenden las habilidades prácticas para las que han venido más rápido y necesitan menos tiempo para cubrir una gama más amplia de familias de productos Genie ".

Y ha concluido: "Estamos viendo un número creciente de clientes que adoptan nuestro concepto de aprendizaje combinado. Y para asegurarnos de que se beneficien al máximo del tiempo y los



costos dedicados a la capacitación de sus técnicos e ingenieros, hemos introducido el uso de Genie TechPro como un requisito previo para nuestros cursos prácticos impartidos por instructores de nivel avanzado. Con más de trescientos clientes Genie ya registrados en línea, esperamos que los números de usuarios de Genie TechPro se dupliquen en Eemear durante el próximo año ".



Contacte hoy mismo con uno de nuestros agentes de ventas:
T +32 56 43 42 69
sales.es@tvh.com

Imagínese...

Todos los recambios, un proveedor



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

TVH PARTS

10MW para cubrir los incrementos de demanda energética en la isla filipina de Mindanao

La región de Mindanao en Filipinas ha visto un aumento significativo de la demanda de electricidad en los últimos años. Esto, junto con su fuerte dependencia de más del 50 % de la energía hidroeléctrica, ha provocado frecuentes cortes de suministro, especialmente durante los meses más secos y cálidos. Para evitar cortes de energía, el Departamento de Energía ha establecido un programa modular de grupos electrógenos para suministrar energía a la red durante los momentos de mayor demanda.

Himoinsa posee una fuerte presencia en Filipinas a través de su subsidiaria en Asia-Pacífico, Himoinsa Asia-Pacific. A través de sus principales distribuidores en el país, Prime Power Systems, Energetix

y MaxPower, la compañía ha ejecutado numerosos proyectos con reconocidos desarrolladores locales como Megaworld, Vista, Ayala o SM.

En esta ocasión, Himoinsa, a través de Global Power Systems GmbH, ha suministrado cinco grupos electrógenos en contenedores de 40 pies. Dos modos operativos son posibles para el propietario y el operador:

En paralelo con la red durante seis horas al día, suministrando hasta 10 megavatios de potencia durante los períodos de pico energético, y en modo isla, como fuente de alimentación de emergencia para el área suministrada por la subestación eléctrica de Villa Kananga.

La decisión de trabajar con Himoinsa fue motivada por una buena reactividad del equipo de ingeniería para personalizar la solución



para nuestro cliente. Su equipo en China fue de gran ayuda durante la puesta en marcha de esta planta en Filipinas.

ESPECIFICACIONES TÉCNICAS

Para permitir que los grupos electrógenos se ejecuten en paralelo, se han equipado con controladores Comap IntelliGen. Todos los controladores se administran a través de un Scada, que optimiza el funcionamiento de la planta en función de la demanda energética de la subestación.

Los grupos electrógenos están conectados a transformadores elevadores para que puedan adaptarse a la tensión de red. El interruptor de media tensión se ha instalado en un contenedor de 40 pies para una logística más simple. Como resultado, toda la potencia de la planta se concentra en un solo punto que es responsable de suministrarla a la red.

Si la subestación experimenta un funcionamiento incorrecto o una avería, la planta energética puede pasar de funcionamiento paralelo a operación independiente para suministrar hasta 3 megavattios de energía de emergencia al hospital, mientras se repara cualquier daño en la subestación.



MAQEL es distribuidor en exclusiva de **JLG** para España y Portugal

Te ofrecemos:

- Venta y renting operativo.
- Asesoramiento a tu medida.
- Formación especializada.
- Repuestos.
- Servicio postventa premium.

www.maqel.es | Tel. +34 937 721 296

Linked  /company/maqel

Terex AWP optimiza su estrategia en la zona EMEAR

Bajo el liderazgo de Matt Treadwell, nuevo vicepresidente de Piezas y Servicios de Genie, Terex AWP, en apoyo de la marca Genie, Terex AWP ha alineado su estrategia global de piezas y servicios. Nominado por Matt Treadwell, Ryan Lusso es nombrado en el puesto de nueva creación de Director Sr., Global Parts. Ryan Lusso ha formulado una nueva estrategia comercial que mejorará de manera mensurable la experiencia y la relación del cliente de Terex AWP con la marca Genie en todo el mundo, con efecto inmediato también en la región EMEAR (Europa, Oriente Medio, África y Rusia).

Para apoyar esta iniciativa en la región EMEAR, y con fecha efectiva a partir de julio, la empresa ha nombrado a Dominique Lujckx y a René Reniers en los puestos de nueva creación de responsable regional de Recambios.

El objetivo de esta nueva función es centrarse en la optimización del tiempo de actividad de la maquinaria, en la urgencia del proceso de entrega y en la mejora del servicio para garantizar la disponibilidad de recambios, así como en la velocidad y servicio de asistencia y diagnóstico con recambios originales de Genie en toda la región EMEAR.

Dominique Lujckx es nombrada responsable regional de Ventas para apoyar a los clientes de Europa Central, del Este, Sudoeste y del Sur, en Oriente Medio, en norte y sur de África, en Rusia y en Ucrania. René Reniers es responsable de los clientes de Genie en Benelux, Alemania-Austria-Suiza (G.A.S., por sus siglas en inglés), Polonia, países bálticos, República Checa y países nórdicos. Ambos reportan a Phil Taylor, Responsable Sénior de Piezas de Genie, Terex AWP en la zona EMEAR, que sigue apoyando a los clientes de Reino Unido e Irlanda.

Con formación médica, de la que es licenciada, Dominique Lujckx llega a la marca Genie proveniente de Ceva, el socio logístico de Terex AWP, donde ha trabajado los cinco últimos años y más reciente-

mente como Supervisora de Transporte de Grúas Terex y Supervisora Asistente de Terex AWP.

Tras licenciarse en Ciencias Aplicadas en la Universidad de Avans Breda y con un diploma de Gestión de Ventas en los Países Bajos, René Reniers se incorpora a la marca Genie procedente de Tractel (fabricante de maquinaria de elevación, manipulación, seguridad en altura y acceso), donde ha ocupado el puesto de Responsable de Ventas de las zonas Benelux y Dinamarca.

“Estos nuevos nombramientos son un gran paso adelante para mejorar el nivel de calidad de la estructura de piezas y servicios», ha declarado Taylor. “Confío en la experiencia práctica de Dominique y de René para sentar las bases que contribuyan a mejorar la satisfacción de los clientes de Genie y a establecer con ellos colaboraciones a largo plazo en la región EMEAR”.

search



INESS



Ryan Lusso

Dominique Lujckx



René Reniers

Doosan Quarry Days 2018, récord de asistencia de clientes

La edición 2018 del famoso acontecimiento Doosan Quarry Days que se celebra en la República Checa ha contado con una asistencia récord de cerca de 380 clientes y distribuidores de 14 países de toda Europa. Los Quarry Days de este año, en los que se ha podido disfrutar de un sol radiante durante los tres días, se han celebrado en la cantera de Belice, situada cerca de Praga.

En el evento de este año, los productos estrella han sido la cargadora de ruedas DL580-5, una versión nueva del dúmper articulado DA30 (ADT) de la empresa y las cargadoras de ruedas DL420CVT-5 y DL280-5 modernas, que hicieron su primera aparición en los Quarry Days.

Con más de 25 máquinas Doosan para probar, el evento Quarry Days responde a la petición de distribuidores y clientes de realizar pruebas prácticas con las últimas máquinas en entornos de trabajo reales. Como paso previo a los contratos de compra presentes y futuros, estos días benefician a los distribuidores de Doosan y contribuyen a fortalecer las relaciones con los clientes.

El evento está diseñado para ofrecerles a los clientes la mejor experiencia posible, respaldada por la asistencia, la experiencia y las recomendaciones de los demostradores, formadores y Product Managers de Doosan.

Wikor Danielewski, cliente polaco de Grausch i Grausch Sp. z o.o. Maszyny budowlane, distribuidor Doosan en Polonia, ha explicado: "Doosan siempre ofrece buenas máquinas y algunas de las que llevaron a los Quarry Days eran nuevas. Me encantó verlas. Ya tenemos seis máquinas Doosan en la empresa. En Polonia tenemos varias cargadoras de ruedas



Doosan DL420 trabajando en graveras y son famosas por su alto rendimiento. Algunas tienen 10 de antigüedad y acumulan más de 15 000 horas, pero siguen funcionando muy bien".

James Bird de Murley Construction, distribuidor Doosan en la región central de Inglaterra, Reino Unido, ha añadido que los Quarry Days son "una oportunidad extraordinaria para estrechar la relación de los clientes actuales con la marca Doosan y para que los clientes potenciales que nunca han probado un producto Doosan antes puedan conocer la oferta de la gama Doosan, desde las miniexcavadoras hasta las máquinas más grandes que estuvieron trabajando en las superficies rocosas de la cantera de Belice".



sima

La sierra de madera más segura



**Cuando se trata de seguridad, no
hagas recortes.**

Asegúrate de que usas la nueva Handsafe cuando
cortas madera.

El sensor S&S parará el disco si lo tocas... en 4 décimas
de segundo.

**Con la Handsafe, ahora tu
seguridad está en tus manos.**

simasa.com



Hybeko presenta su nueva plataforma de tijera todo terreno 'tunnel'

La intrincada costa de fiordos y altas montañas de Noruega es un gran desafío para las conexiones ferroviarias y de carretera. Como consecuencia, el país tiene una larga experiencia en la construcción de túneles. En la actualidad, Noruega sigue invirtiendo fuertemente en el mantenimiento, la mejora y la ampliación de su sistema de transporte. Teniendo en cuenta este contexto de mercado, Hybeko escogió la plataforma de tijera todo terreno Genie GS-3390 RT para desarrollar su propio modelo de plataforma de tijera, especialmente adaptado para satisfacer las necesidades específicas de la construcción de túneles y aplicaciones generales de construcción.

Con la aprobación condicional de Terex AWP, este proceso de desarrollo dio lugar al lanzamiento de la plataforma de tijera Hybeko Tunnel 3390 RT: una máquina robusta, altamente productiva y versátil que ofrece bajos niveles de emisiones y dos modos de operación —túnel y estándar— en una única unidad. A pesar del poco tiempo que lleva en el mercado, la nueva plataforma Hybeko «Tunnel» ya es una opción muy popular entre los clientes de alquiler en Noruega.

La carga de baterías continúa siendo un proceso lento en la actualidad y la recarga en túneles no está autorizada por la legislación vigente en Noruega. En consecuencia, las unidades de propulsión eléctrica no son una opción adecuada. A este respecto, estas plataformas de tijera todo terreno diésel son particularmente rápidas, gracias a una velocidad de 8 kilómetros por hora.

Espen Johannessen, director ejecutivo de Hybeko, ha explicado que con más túneles inaugurándose cada año, además de la extensa red de túneles existente que requiere mantenimiento regular, Noruega cuenta con varios proyectos de gran envergadura que se ejecutarán en los próximos diez años. Sin embargo, aunque la demanda de plataformas elevadoras es amplia en el mercado, los trabajos en túneles requieren adaptaciones a los requisitos específicos. Estos incluyen bajas emisiones, alturas de trabajo más bajas para evitar el contacto con obstáculos elevados —tales como ventiladores— y eficiencias que ayuden a ahorrar tiempo para trabajar más rápidamente. “Diseñada con y para nuestros clientes en Noruega, nuestra plataforma de tijera Hybeko Tunnel 3390 RT está construida para satisfacer todos los requisitos de las aplicaciones de acceso en túneles y construcción en general, siguiendo las últimas directrices europeas EN 280” ha afirmado Johannessen.



CARACTERISTICAS EQUIPACION

La plataforma de tijera Hybeko Tunnel 3390 RT viene equipada con un catalizador de alto rendimiento y un filtro de partículas para lograr emisiones mínimas. Su gran plataforma equipada con la opción "super deck" mide 7.38 metros de largo y ofrece una capacidad de elevación de hasta 1134 kilogramos, con espacio para hasta siete personas con sus herramientas y equipos. La Hybeko Tunnel 3390 RT cuenta con dos modos de operación: estándar o túnel. Estos dos modos de operación independientes se pueden intercambiar girando simplemente una llave y ofrecen alturas de trabajo máximas de 11,94 metros y la opción de velocidades de ascenso/descenso de plataforma de 45/29 o 32/19 segundos.

En un sector en el que la velocidad realmente es fundamental, la capacidad de conducir esta máquina a altura total, incluso en pendientes de hasta 8 grados, es una característica clave para ahorrar tiempo.



En ***mateco***
agilizamos
tu alquiler de
maquinaria

¡Contacta
con nosotros!

Alquiler de
Plataformas Elevadoras
y Carretillas



902 119 682

mateco@mateco.es

www.mateco.es

Wacker Neuson entra en la clase de cargadoras pesadas con el modelo WL95



Las grandes empresas de construcción y reciclaje se enfrentan a la necesidad de transportar gran cantidad de materiales. Para ellas, Wacker Neuson ha creado la cargadora sobre ruedas más grande de su gama de productos, la WL95 de 10 toneladas de peso total. La gama de productos se ha ampliado teniendo en cuenta los diferentes deseos de los clientes. Al igual que todas las cargadoras sobre ruedas de Wacker Neuson, el nuevo modelo —que saldrá al mercado en enero de 2019— cuenta con un amplio equipamiento de serie. Además, es posible configurarlos en función del campo de aplicación y las preferencias personales, por ejemplo, en cuanto a motor, sistema de accionamiento de marcha, puesto de conducción o sistema hidráulico.

En la versión de 40 kilómetros por hora, la WL95 está equipada con la innovadora transmisión ecospeedPRO. Se trata de una transmisión de marcha rápida hidrostática de progresión continua que permite una gran fuerza de tracción y una velocidad de marcha elevada y que se combina con las dimensiones compactas, la eficiencia energética y la comodidad de uso.

Además de las características positivas de las transmisiones hidrostáticas, como la facilidad de inversión de marcha, una buena dosificación y precisión de control, la posibilidad de avance lento y asistencia a la fuerza de frenado, ecospeedPRO permite también recorrer todo el rango de velocidades, de 0 a 40 kilómetros por hora, sin tener que cambiar de marcha. De este modo, el usuario disfruta de un gran confort de conducción ya que

ni se interrumpe la fuerza de tracción ni se producen tirones. En las situaciones de trabajo típicas, como la manipulación de cargas en ciclos de carga y descarga, existe una gran demanda de fuerzas de empuje y tracción constantes a velocidades de desplazamiento de entre 10 y 20 kilómetros por hora.

DIMENSIONES COMPACTAS, CONFORT Y ERGONOMÍA

El brazo de carga permite alcanzar un punto de giro del cucharón de 3,80 metros para poder cargar sin dificultades vehículos de transporte altos. Además, el conductor disfruta en todo momento de una buena visibilidad directa sobre el implemento. El peso total de la cargadora sobre ruedas es de 10 toneladas y cuenta con una carga de vuelco de más de 5,7 toneladas para un transporte de materiales eficiente.

A pesar de estar en una nueva clase de tamaño, Wacker Neuson ha prestado atención a las dimensiones compactas. Con el cucharón, la WL95 tiene una longitud total de 6,50 metros y una anchura de 2,39. Cuenta con una unión articulada y un eje oscilante en la parte posterior para garantizar una maniobrabilidad y una tracción óptimas. El radio de giro es de solo 4,90 metros, con un radio de giro interior de 2,45. La WL95 puede realizar trabajos de transporte con una carga de remolque de hasta 18 toneladas. Para desplazar de modo seguro las cargas de remolque, se ofrece un freno neumático de doble circuito y un freno de remolque hidráulico.

Doosan Quarry Days 2018, récord de asistencia de clientes

La edición 2018 del famoso acontecimiento Doosan Quarry Days que se celebra en la República Checa ha contado con una asistencia récord de cerca de 380 clientes y distribuidores de 14 países de toda Europa. Los Quarry Days de este año, en los que se ha podido disfrutar de un sol radiante durante los tres días, se han celebrado en la cantera de Belice, situada cerca de Praga.

En el evento de este año, los productos estrella han sido la cargadora de ruedas DL580-5, una versión nueva del dúmper articulado DA30 (ADT) de la empresa y las cargadoras de ruedas DL420CVT-5 y DL280-5 modernas, que hicieron su primera aparición en los Quarry Days.

Con más de 25 máquinas Doosan para probar, el evento Quarry Days responde a la petición de distribuidores y clientes de realizar pruebas prácticas con las últimas máquinas en entornos de trabajo reales.

Wikor Danielewski, cliente polaco de Grausch i Grausch Sp. z o.o. Maszyny budowlane, distribuidor Doosan en Polonia, ha explicado: "Doosan siempre ofrece buenas máquinas y algunas de las que llevaron a los Quarry Days eran nuevas. Me encantó verlas. Ya tenemos seis máquinas Doosan en la empresa. En Polonia tenemos varias cargadoras de ruedas Doosan DL420 trabajando en graveras y son famosas por su alto rendimiento. Algunas tienen 10 de antigüedad y acumulan más de 15 000 horas, pero siguen funcionando muy bien".



James Bird de Murley Construction, distribuidor Doosan en la región central de Inglaterra, Reino Unido, ha añadido que los Quarry Days son "una oportunidad extraordinaria para estrechar la relación de los clientes actuales con la marca Doosan y para que los clientes potenciales que nunca han probado un producto Doosan antes puedan conocer la oferta de la gama Doosan".

LET'S DARE
TOGETHER

Bobcat E32, una solución compacta para un proyecto de carretera en Polonia



Una excavadora Bobcat E32 ha sido la solución compacta elegida para trabajar en los espacios estrechos de un importante proyecto de carretera de Polonia. La máquina se alquiló a Atut Rental, el distribuidor exclusivo de la gama Bobcat en la región de Mazovia de ese país que también ofrece servicios de alquiler de equipos de construcción.

Atut Rental entregó la E32 en el sitio de la obra a pedido de los contratistas, un consorcio formado por Mota Engil y Himmel i Papesch Opole, que se especializa en obras de ingeniería, puentes y proyectos especiales. El proyecto en el que estuvieron trabajando es la construcción de la carretera circular Mifkinia, en la región de Baja Silesia de Polonia, una operación logísticamente complicada, que requiere alta precisión a los contratistas.

El proyecto es parte de la carretera de circunvalación de Wrocław, que se extiende desde Zmigrod hasta la autopista A4. Su construcción es un reto logístico, especialmente la sección que cruza las vías ferroviarias de intenso tráfico entre Wrocław y la frontera occidental de Polonia. El plan original preveía la construcción de un viaducto elevado sobre las vías, pero el costo de esta obra hubiera excedido el presupuesto disponible, así que se decidió que la carretera pasara por debajo del terraplén ferroviario.

PROYECTO COMPLEJO

“Este es uno de los proyectos más complejos que hemos implementado. No solo por el terreno pantanoso, sino por el continuo tráfico ferroviario sobre el terraplén, por encima de las obras. Tuvimos que apuntalar la excavación y todo se dificultó por el muy reduci-

do espacio disponible”, afirmó Lukasz Protasewicz, gerente de construcción de puentes en Himmel i Papesch Opole. Y agregó que “los requisitos exigían el uso de una máquina adecuada para trabajar en los espacios muy estrechos de la obra. No disponemos de excavadoras pequeñas en nuestra flota de maquinaria, así que necesitábamos una máquina compacta que tuviera la capacidad de trabajar en este entorno difícil y debíamos tenerla en la obra lo antes posible. Decidimos alquilar una máquina a Atut Rental y la Bobcat E32 fue una excelente elección –gracias a su tamaño compacto, sabíamos que podría trabajar en el espacio disponible– y eso nos brindó una gran libertad en este ambiente estrecho”.

Jaroslav Maciejewski, director general de Atut Rental, señaló que “los clientes aprecian el alquiler de las miniexcavadoras Bobcat prin-

principalmente por su precisión, facilidad de uso y rendimiento. Estas máquinas también resultan perfectas para trabajar en grandes obras de construcción, pero son particularmente adecuadas para trabajar con las poderosas herramientas que se usan en espacios reducidos, como los de obras urbanas. Al mismo tiempo, el peso reducido de las excavadoras facilita su transporte en un remolque, y el desplazamiento rápido y sin problemas de las máquinas. Cuando se las combina con una amplia gama de distintos accesorios, las excavadoras Bobcat son herramientas versátiles y móviles que pueden usarse para realizar muchos trabajos diferentes. La E32 tiene la misma cabina que se usa en modelos más grandes, así que es muy cómodo entrar y salir de ella. Los controles ergonómicos posibilitan una conducción fluida y seguridad en el control. Cuando no se usan los pedales, pueden desplazarse para permitir que el operador disponga de más espacio dentro de la cabina. La altura del chasis también impide que la máquina se atasque, lo que es una razón adicional para su excelente desempeño en el terreno pantanoso que encontramos en este proyecto”.



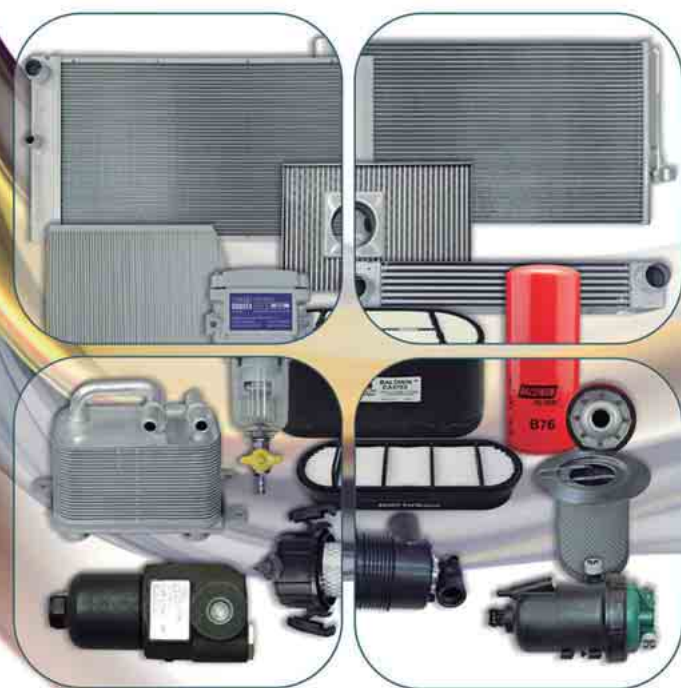
La operación completa implicaba ‘empujar’ una estructura prefabricada de hormigón armado con un ancho de 14,1 m, una longitud de 9,1 m y una altura de 7,4 m, debajo del terraplén del ferrocarril. La Bobcat E32 recogía sistemáticamente la tierra que era luego extraída por una excavadora más grande ubicada fuera del área de excavación.

Todos los atributos de la E32 han sido incorporados y mejorados en la nueva E34, que

ha reemplazado este modelo como parte de la reciente introducción de la nueva Serie R de miniexcavadoras de 2 a 4 toneladas de Bobcat.

Los cinco modelos de la Serie R –los E26, E27z, E27, E34 y E35z– que ya están disponibles, ofrecen una óptima combinación de grandes fuerzas de excavación, soberbia estabilidad y control fluido de las funciones de trabajo, complementado por su bajo peso para facilitar su transporte.

Especialistas en filtración y térmico



imprefil



Distribuidor de:



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



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

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

Stanley Fatmax presenta su nuevo Martillo SDS-Plus 18V Brushless

Stanley Fatmax ha introducido el Martillo SDS-Plus 18V FMCD900 en su gama de herramientas eléctricas con motor Brushless (sin escobillas) ofreciendo rendimiento y una productividad sobresaliente a los profesionales.

Con una velocidad de hasta 2.000 revoluciones por minuto y una tasa de impactos de 5.775 impactos por minuto, este nuevo martillo eléctrico sin cables ofrece potencia y una velocidad excepcional, siendo capaz de perforar agujeros de 12 milímetros de diámetro y 80 de profundidad en hormigón en apenas trece segundos.

El FMCD900 ha sido diseñado para ser compacto, ligero y bien equilibrado. Pesa solo 2,8 kilogramos —2,14 sin batería— y posee un diseño en línea que brinda al usua-

rio un control excelente, un menor nivel de vibración y mayor comodidad para trabajos exigentes de albañilería. Su motor Brushless de alto rendimiento asegura una finalización rápida de las tareas ofreciendo un tiempo de ejecución extenso, lo que permite a los usuarios completar su trabajo diario sin la inconveniencia de intercambiar y cargar baterías. Además de la perforación en mampostería y hormigón, de hasta 20 milímetros de diámetro, el FMCD900 también está diseñado para cinceles y punteros ligeros gracias a una energía de impacto de 1,5 julios.

El nuevo martillo SDS-Plus 18V también incorpora una luz de trabajo led para una visibilidad óptima en condiciones de poca luz o para iluminar el área de trabajo cuando se perfora en espacios oscuros. Además, incluye un indicador de esta-



do de carga de la batería con tres luces para alertar al usuario cuando la batería necesita cambiarse o recargarse.

Para simplificar el cambio entre las diferentes aplicaciones, el FCMD900 incorpora un interruptor giratorio de tres funciones, que permite al usuario seleccionar entre los modos rotativo, perforación o cinzelado. Para mayor comodidad, la herramienta presenta un porta-herramientas SDS-Plus automático para un intercambio rápido de brocas u otros accesorios SDS-Plus.

Epiroc Lanza la segunda generación de la flota Cero Emisiones

Epiroc se encuentra en plena expansión de su flota de cero emisiones con la segunda generación de cargadoras subterráneas, camiones y equipos de perforación de baterías, junto con una nueva oferta de servicio.

Los equipos con baterías eléctricas permiten que una mina cuente con una serie de beneficios: mejoras de la salud y la seguridad, reducción de las emisiones de gases de efecto invernadero y reducción de los costos operativos. En el evento 'Power Change Days', presentaron la segunda generación de baterías eléctricas de 14 y 18 toneladas, el camión de 42 toneladas y la familia de perforación de tamaño mediano, que incluye perforación frontal, perforación de producción y



plataformas de refuerzo de roca.

En "Power Change Days", celebrado en Örebro, Suecia, los expertos han compartido su experiencia sobre equipos impulsados por baterías, producción de baterías e investigación. "La mina del futuro estará libre de dióxido de carbono, y será digital y autónoma. Esto requiere nuevos sistemas de control, equipos mejorados y sistemas de ad-

ministración eficientes que satisfagan las demandas futuras de una industria sostenible", ha señalado Anders Hedqvist, vicepresidente de investigación y desarrollo en la división de excavación de roca subterránea de Epiroc. "Seleccionaremos socios clave que verán in situ presentaciones de nuestros nuevos equipos de baterías. En nuestra área de innovación, la nueva Torre de control nos permitirá mostrar soluciones de automatización avanzadas".

Para realizar el cambio tecnológico, Epiroc ha unido fuerzas con socios como Northvolt y ABB para desarrollar la plataforma de tecnología eléctrica de segunda generación, diseñada para los altos requisitos de la industria minera en materia de seguridad, rendimiento y confiabilidad.



**GENESAL
ENERGY**

Por quienes lo dan todo, damos más

A quienes lo dan todo,
no podemos fallarles.

Por eso nuestro **Servicio de Asistencia Técnica** está por ti al **110%**. Instalamos y ponemos en marcha tu generador, claro, pero vamos más allá.

Lo actualizaremos siempre que sea necesario, diseñamos planes específicos de mantenimiento o lo supervisamos a distancia con nuestro sistema de telegestión.

Contigo, al 110%

www.genesalenergy.com

Servicio de Asistencia Técnica (SAT)

110%

- ✓ Satisfacción
- ✓ Tranquilidad
- ✓ Seguridad



Imcoinsa presenta sus últimas novedades en EMAF



Imcoinsa expone nuevamente en EMAF, feria internacional de referencia para Máquinas, Equipos y Servicios para la

Industria (stand G406 / Pabellón GAL3). Esta cita tiene lugar del 21 al 24 de noviembre de 2018 en Oporto (Exponor) Portugal.

Imcoinsa presenta en esta edición sus nuevos compresores Serie Silence. Se trata de compresores silenciosos equipados con motor de inducción de bajas revoluciones que garantizan un bajo nivel sonoro y una mayor vida útil. Junto con la gama de acoplamiento directo Serie Brico, orientada a los aficionados al bricolaje y conformada por equipos ligeros y de fácil transporte y la completa Serie Imco de compresores estacionarios, a bajas revoluciones y con un excelente rendimiento, ofrecen a los visitantes una amplia relación de Compresores, que permiten al usuario elegir siempre el compresor más adecuado a su demanda de aire comprimido, con óptimas prestaciones.

Imcoinsa también acude con una selección de su maquinaria para Ccnstrucción (cortadora de juntas, pisón y bandeja vibrante, mesa de corte), representativas de su completa gama de construcción, que incluye compactación, cortadoras de juntas, mesas de corte, tratamientos de suelo (fratasadoras, fresadoras...), martillos eléctricos y neumáticos, vibración, taladros de corona, y una amplia gama de herramienta de corte y brocas y útiles para construcción.

Carmix Bagger, más productividad y menos impacto ambiental

La empresa italiana Metalgalante, especializada en autohormigoneras cargables y en las centrales hormigoneras móviles, enriquece su oferta con una nueva solución: Carmix Bagger. Se trata de una herramienta compatible con todas las máquinas Carmix y que resalta la productividad en la obra de construcción.

El Carmix Bagger es un minisilo de acero con una capacidad de 3 metros cúbicos, que logra agilizar las fases de carga del cemento, asegurando una perfecta precisión en el diseño de mezcla. Esta máquina, de hecho, está formada por un contenedor con células de carga, que lo-

gran pesar la cantidad de material vertido en su interior. La construcción particular permite utilizar tanto los sacos de cemento como las "big-bags". Un sinfín transportará posteriormente el contenido al interior de la hormigonera Carmix. Todo en total autonomía.

Carmix Bagger es fácilmente transportable con una carretilla elevadora, mientras que las dimensiones compactas permiten ocupar la mitad del espacio de un contenedor de 20 pies, lo que minimiza los gastos de envío. Además, la posibilidad de utilizar las big bags de cemento hace que los entornos de trabajo sean más saludables, reduciendo al mínimo el polvo y los gastos



de gestión para la eliminación de los sacos. Por último, la posibilidad de cargar directamente las "big bags" influye sobre la reducción de los gastos para la materia prima.



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

Skyguard Skyline, ahora disponible para todas las plataformas elevadoras de pluma JLG



JLG Industries, compañía del grupo Oshkosh Corporation especializada en la fabricación de plataformas de trabajo aéreo y plataformas elevadoras te-

lescópicas, ha anunciado el lanzamiento del sistema avanzado de protección del panel de mandos SkyGuard SkyLine como nuevo equipamiento de serie para las plataformas elevadoras de pluma de Europa, Oriente Medio, África, India y Rusia. Este avance es un paso más tras el lanzamiento del sistema SkyGuard en 2012.

El mecanismo SkyGuard SkyLine consta de un cable delgado fijado en el lado izquierdo de la plataforma con una conexión mediante dos imanes de polos opuestos. Si el operador entra en contacto con el cable y los imanes se separan, el sistema detiene todas las funciones de la máquina, luego, momentáneamente, revierte o excluye las

que se están usando en el momento en que se ha accionado el sistema. Esta función de inversión ha sido desarrollada por primera vez por JLG en 2012.

Desde de noviembre de 2018 y hasta inicios de 2019, SkyGuard SkyLine se instalará progresivamente de serie en la mayor parte de los modelos, sin embargo, los clientes interesados tendrán la oportunidad de adquirir el sistema SkyGuard® original de barra.

Inmesol lanza su serie de grupos electrógenos Rental ultrasilenciosos

El departamento de I+D de Inmesol ha desarrollado una gama de generadores muy silenciosa para el mercado en el sector del alquiler. Con este objetivo se ha diseñado una carrocería especial, conservando el ancho requerido para transportar el máximo de unidades posibles y optimizar la logística. Esta nueva carrocería tiene capacidad para albergar generadores desde 85 KVA hasta 130KVA PRP.

Comparándola con la versión Rental Range, aporta las siguientes características:

- Disminución de las emisiones sonoras: Según la potencia del grupo en su interior, se han reducido de 60-64 dB(A) hasta 50 dB(A) las emisiones sonoras medidas a 7 metros y el 75 % de la carga.
- Carrocería y chasis más robustos con el nuevo diseño.

- Dotada de cuatro ganchos de izado y oquedades para carretillas transportadoras, que facilitan su manipulación para traslados.

- Incorpora un tanque de combustible metálico de doble pared con larga autonomía.



La parrilla de Juan Adán



*¿te gusta
la carne?*

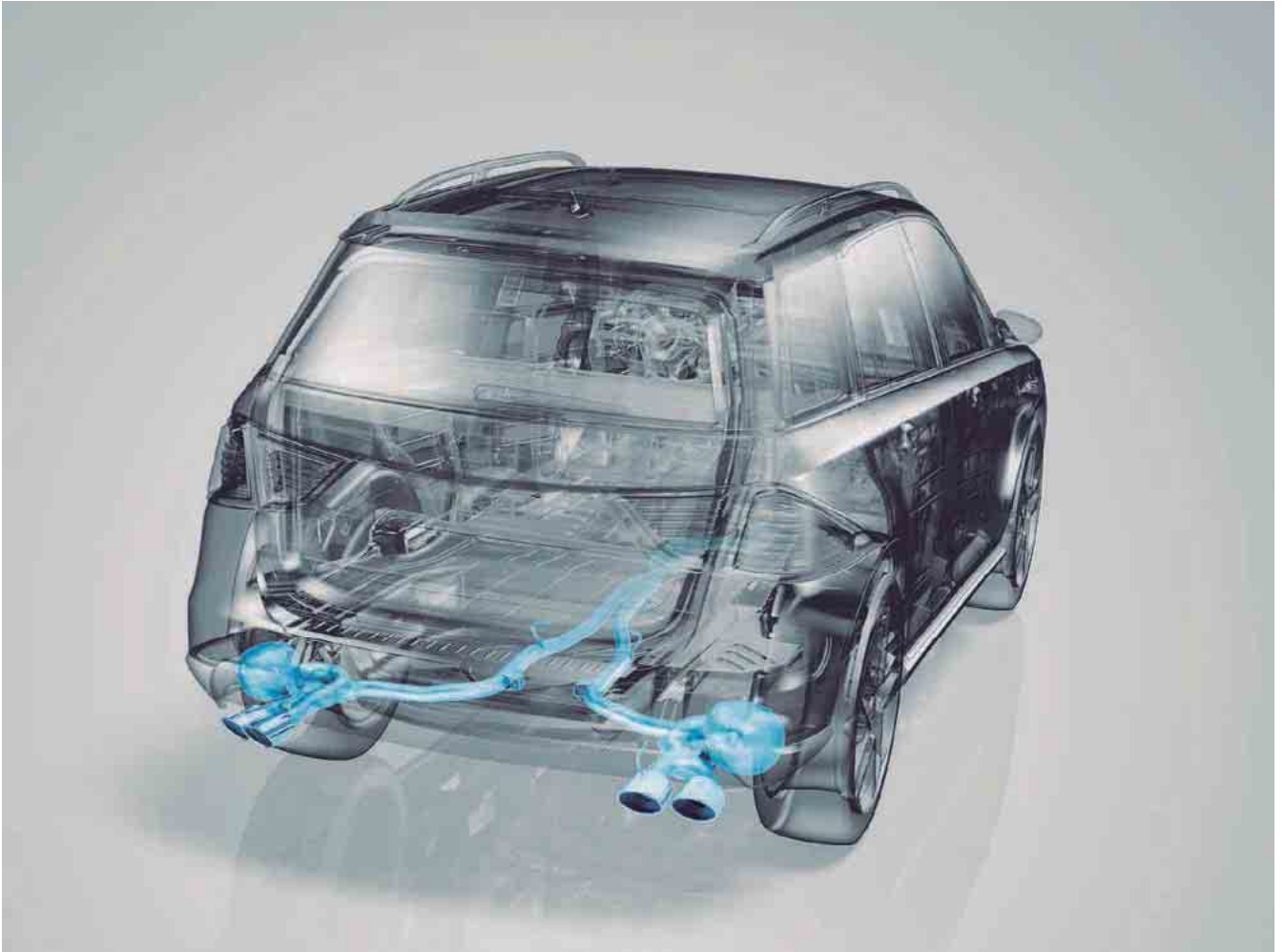
Telf.: 914 167 653

C/ Santa Hortensia, 62

28002 Madrid

www.laparrilladejuanadan.com

Imprefil incorpora toda una nueva línea a su catálogo de productos



El respeto y el cuidado del medio ambiente han estado entre los compromisos de Imprefil desde el mismo momento de su creación. Estos compromisos se manifiestan tanto en la propia gestión de sus procesos como en los productos que distribuye. Esta nueva gama de productos viene a reforzar aún más este compromiso, ya que un sistema de escape en óptimo estado de funcionamiento ahorra una enorme cantidad de contaminantes, que dejan de ser emitidos a la atmósfera.

Imprefil, consciente de la necesidad de ofrecer a sus clientes y colaboradores un servicio de calidad orientado a la mejora de sus negocios, y atendiendo la creciente preocupación de los usuarios de automóviles, industria y vehículo industrial por el medio ambiente, incorpora a su catálogo toda una línea de productos de las más prestigiosas y recono-

cidas marcas de fabricantes mundiales entre las que cabe destacar la marca IEParts.

Con el habitual compromiso de Imprefil por un servicio rápido y eficaz de 24/48 horas. La nueva línea incorpora Escapes, Filtros de partículas, Catalizadores y Todos los complementos para realizar un recambio eficiente y de calidad en tiempo óptimo.

Escapes específicos de la práctica totalidad de modelos y marcas de vehículos, tanto de turismo como industrial (Ford, Peugeot, Renault, Opel, BMW, Fiat, Volkswagen, Citroën, entre otros). Escapes especiales, a medida, completos o partes concretas para atender cualquier necesidad de reparación. Filtros de partículas (DPF) homologados OE de todos los modelos de vehículos, con recambio de la pieza completa y sus accesorios o de su núcleo en todas las versiones; cerámico, metálico, etc.

Catalizadores

Tubos flexibles y el resto de accesorios y aditivos necesarios para el correcto montaje y funcionamiento de los recambios, y que facilitan un buen trabajo de talleres expertos y clientes de Imprefil.

Entre los nuevos servicios de Imprefil en su gama de escapes, figura la Limpieza de Filtros de Partículas Diésel con el único sistema en el mercado nacional con la certificación TÜVRheinland Cleaning procedure for Diesel-Particle Filters Regular Surveillance.

Imprefil se reafirma como uno de los principales proveedores de recambios para turismos y vehículo industrial, sigue sumando nuevos productos de calidad a su completo catálogo, y continúa apostando por la innovación y la búsqueda de las novedades demandadas por un mercado en constante cambio.

**TANTAS SOLUCIONES
COMO CLIENTES
EN TU EMPRESA.**



EMPRESAS

yoigo

FIBRA | MÓVIL | FIJO
1496 • EMPRESAS.YOIGO.COM

ÍNDICE DE ANUNCIANTES

AP AERIAL PLATFORMS	35
COEXU	Interior portada
COHIDREX	Contraportada
DEUTZ SPAIN	15
GENIE INDUSTRIES	29
GENESAL	51
GLASS MAQUINARIA OBRA PUBLICA	31
HAULOTTE IBERICA	47
HIMOINSA	23
HUPPENKOTHEN	27
IMPREFIL DISTRIBUCIONES	49
INDUSTRYSTOCK	Interior contraportada
J.C.B. MAQUINARIA	Portada
LA PARRILLA DE JUAN ADÁN	55
MANITOU MANUTENCION	7
MATECO ALQUILER DE MAQUINARIA	45
MECALAC FRANCE	9
NORTHGATE	53
PALFINGER IBÉRICA MAQUINARIA	4
PLATAFORMAS ELEVADORAS MAQEL	41
RECAMBIOS INTERNACIONALES	33
RIWAL PLATAFORMAS AÉREAS	21
ROBUSTRACK	11
SAP	53
SIMA	43
TVH PARTS HOLDING NV	39
YOIGO	57

INFORMACIÓN ÚTIL PARA EMPRESAS Y PROFESIONALES

PORTAL PROFESIONAL ACTUALIZADO



EL LÍDER MUNDIAL B2B



industrystock.es

DISPONIBLE EN 16 IDIOMAS



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



PACK PREMIUM MUNDO:

30 PALABRAS CLAVE.

10.000 IMPRESIONES BANNER.

IDIOMAS: CH, AL, IN, ES, FR, IT, PT,

PL, RS, TC y AR

PRECIO ANUAL: 2472€



PACK PREMIUM ESPAÑA:

10 PALABRAS CLAVE.

IDIOMAS: IN, ES y PT

PRECIO ANUAL: 708€




PACK PREMIUM EUROPA:

20 PALABRAS CLAVE.

IDIOMAS: AL, IN, ES, FR, IT y PT

PRECIO ANUAL: 1416€



¡ NO BUSQUE MÁS ! ENCUENTRE CON  industrystock.es



Conseguir el mejor agarre, la mayor tracción, y todo ello en el momento justo. Los sistemas de cadenas **Traber** 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



TACOS Y TEJAS DE GOMA PARA CADENAS



650 989 088



Síguenos en:



www.cohidrex.es



Sede Central Cáceres

Pol. Ind. Capellanías,

C/ Alpagateros 1, nave 119-120 - 10005 Cáceres

Tel. 927230834 / Fax. 927235069

info@cohidrex.es