

ALLrental

●●● REPORTAJE

Retrocargadoras desde la visión de los expertos



●●● INFORME

Herramientas eléctricas en entornos domésticos y profesionales

●●● PROTAGONISTAS

Gustavo Johansson, director general de Suministros Ilaga

Valero Serentill, director de Ritchie Bros

David Cagigas, presidente de Anapat

●●● FORO

Foro Asemac, una oportunidad para nuevas relaciones entre profesionales



United. Inspired

IMPLEMENTOS HIDRÁULICOS EPIROC

El rendimiento es clave en el mundo de la construcción y el mantenimiento. Los implementos hidráulicos Epiroc ofrecen soluciones para todos los tipos de maquinaria, desde excavadoras hasta cargadores frontales, para garantizar el mayor rendimiento y la mayor vida útil de los equipos.



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 38



REPORTAJE

Las retrocargadoras desde la visión de los expertos

PÁG. 30



INFORME

Herramientas eléctricas en entornos domésticos y profesionales

PAG. 20

EDITORIAL

Alquiler versus compra en las PEMP 05

ACTUALIDAD

Actualización de la normativa sobre emisiones de motores 06

PROTAGONISTAS

Gustavo Johansson, director general de Suministros Ilaga 12

Valero Serentill, director de Ritchie Bros 16

David Cagigas, presidente de la Asociación Nacional de Alquiladores de Plataformas Áreas de Trabajo 24

FOROS

ASEMAC 28

EMPRESAS

Grupo Volvo aumenta sus beneficios en un 32 % en el segundo trimestre 34

NOVEDADES

Imprefil incorpora la marca Hella a su catálogo 51

INFORMACIÓN ACTUALIZADA

DIARIAMENTE EN LA WEB:

WWW.ALLRENTALHOY.ES




PALFINGER

PK 135.002 TEC 7

**LA NUEVA GRAN
GRUA DE LA
GAMA TEC**

LIFETIME EXCELLENCE



Sierra de Guadarrama 2, 28830
San Fernando de Henares, Madrid
palfinger@palfinger.es
+34 916 088 000



TPI Edita

www.grupotpi.es | 91 339 67 30

Consejero Delegado

JOSÉ MANUEL GALDÓN BRUGAROLAS

Director General Comercial

David Rodríguez Sobrino



Redacción

DIRECTOR DE INFORMACIÓN

José Henríquez | jihenriquez@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

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

Servicios Postales
TIGES

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



Premio Editor de Publicaciones Profesionales 2012

EDITORIAL

Alquiler en las PEMP

El pasado mes de julio el IPAF estrena un cortometraje sobre seguridad en Plataformas Elevadoras Móviles de Personal (PEMP). La película muestra a un empleado que va a trabajar sobre un elevador de tijera y que se queja ante su jefe por una luz de peligro, pero este hace la vista gorda y le obliga a trabajar, sin atender a sus requerimientos, en malas condiciones, y sin formación previa. Frente a esta escena se muestra otra paralela en la que aparece el mismo trabajador y su jefe, que, en este caso, contrata a una compañía de alquiler de buena reputación y ofrece a sus empleados la capacitación de operadores de IPAF. Los resultados son, como cabe esperar, muy diferentes. Este corto, de tan solo unos minutos, tiene como objetivo difundir un mensaje sobre seguridad en PEMP de forma clara y sucinta. ¿La forma? Apelar a la emoción del espectador y apostar por la racionalidad y el mensaje directo a través de imágenes explícitas impactantes que revelan las consecuencias de una mala praxis en el trabajo con PEMP, una actividad que no está exenta de riesgos, entre ellos, la caída al vacío, generalmente con consecuencias fatales.

El escenario de crisis de estos últimos años ha provocado una importante baja del parque de maquinaria y del alquiler de equipos, pero la tendencia es al alza. El alquiler sigue creciendo tanto en España como en territorio europeo y se prevé que esta línea continúe, dando como resultado productos con un alto nivel de calidad y servicio. Y, en este sentido, si hay algo que viene a favorecer el alquiler de equipos frente a la compra es la seguridad de los mismos. Al alquilar un equipo, se está adquiriendo una máquina segura, en óptimo estado de conservación, con toda la documentación en regla, que ha pasado todas las revisiones y mantenimientos en cumplimiento con la legislación. La

legislación española, en materia de seguridad, también establece que el usuario de la máquina tiene que recibir una formación específica en la utilización del equipo.

Si, por el contrario, nos situamos en el escenario de la compra, la máquina se entregará con su documentación y en óptimas condiciones, pero una vez adquirida, el mantenimiento corre a cargo del propietario, que no siempre sigue un mantenimiento completo del mismo o cuenta con un conocimiento profundo del equipo. El trabajo con las PEMP tiene como resultado un gran desgaste del equipo. Por este motivo, resulta imperativo un adecuado mantenimiento que garantice las condiciones adecuadas de seguridad durante toda la vida útil. Pero, atendiendo a algunos informes, las operaciones de mantenimiento periódicas, no siempre se vienen ajustando a las prescripciones de los fabricantes.

Sobre las ventajas objetivas que ofrece el alquiler frente a la compra para el usuario final nos habla en páginas interiores David Cagigas, presidente de la Asociación Nacional de Alquiladores de Plataformas Áreas de Trabajo (Anapat). Este profesional asegura que cada vez más las empresas valoran el alquiler frente a la compra, precisando que "no tiene sentido la adquisición de estos activos por parte de las administraciones públicas, solo el alquiler".

La aplicación ética y responsable conduce al acierto, pero la equivocada puede derivar en catástrofe. Que existan entornos seguros en las empresas es una exigencia no ya legal, que constitucionalmente lo es, si no, sobre todo, ética, ya que afecta directamente a acervos de peso, como la integridad física de los trabajadores y la dignidad de las personas. Cualquier trabajo que se haga desde las asociaciones en pro de la seguridad es un punto que suma y sigue a esta tarea que es de todos.

NUEVO ESTUDIO SOBRE EL ALQUILER DE MAQUINARIA Y EQUIPOS EN ESPAÑA 2018

La Asociación española del alquiler de maquinaria y equipos, Aseamac, ha publicado el *Estudio sobre el alquiler de maquinaria y equipos en España 2018*, el cual se puede solicitar a través de su sitio web en formato papel, *online* o ambos.

El estudio recopila información sobre la evolución y tendencias del gremio en el periodo 2014-2018. Dada la buena acogida que han tenido las anteriores ediciones por parte del gremio, Aseamac realiza este estudio con una periodicidad anual. Los datos que han permitido su elaboración se han recabado a través de un cuestionario *online*

cumplimentado directamente por las empresas alquiladoras de maquinaria y equipos durante el primer trimestre de 2018. Este cuestionario se difundió a nivel nacional a través de los medios de difusión de Aseamac y colaboradores: publicación en web, boletines, correos, etc.

Dado que Aseamac lleva realizando este estudio desde 2014, se dispone de información histórica sobre las tendencias del gremio para cada una de las cuestiones analizadas. Esta información ha permitido aportar en este informe, además de los datos recabados en esta edición, un gráfico comparativo



con los datos de años previos para cada una de las cuestiones realizadas, así como nuevas preguntas.

Toda la información y gráficos mostrados en este estudio se han elaborado a partir del análisis

de los datos recabados a través de las encuestas cumplimentadas por empresas alquiladoras de maquinaria sin operador a nivel nacional en el estudio sobre alquiler de maquinaria y equipos.

IPAF ESTRENA UN CORTOMETRAJE SOBRE SEGURIDAD EN MEWP

La película muestra a un empleado que se queja a su jefe por una luz defectuosa, que sigue dos escenarios muy diferentes. En uno de ellos, al hombre le dan un elevador de tijera en muy malas condiciones y le dicen que continúe con el trabajo sin ningún entrenamiento. En el otro, el jefe contrata a una compañía de alquiler de buena reputación y ofrece a sus empleados la capacitación de operadores de IPAF. Los resultados son, como era de esperar, muy diferentes.

La película se puede ver en el canal de YouTube de IPAF y tiene como objetivo difundir el mensaje MEWP global de seguridad y capacitación MEWP (mobile elevating work platform, Plataformas móviles de trabajo) de IPAF de forma clara

y simple. Fue desarrollado por los miembros de Malasia de IPAF y se lanzó oficialmente en la Conferencia y Exhibición de Asia IPAF 2018, la edición más concurrida del evento celebrada hasta la fecha, con alrededor de 350 delegados, que asistieron a las ponencias.

El evento, organizado junto con Master Builders Association Malaysia, con el cual IPAF firmó un Memorando de Entendimiento, incluyó un Showcase con más de 30 firmas de miembros de IPAF. El evento comenzó el miércoles 18 de julio, con una cena de gala por la noche y el IPAF Conferencia de Asia al día siguiente.

Además del alto nivel de ponentes, entre los que figuraban Kang Han Fei (Equipo y elevación

aérea), Janne Haapalainen (ScanRent), Johnson Lai (Keng Guan Skylift) y Tan Kee Chong (Departamento de Especialización OSH, Ministerio de Recursos Humanos, Singapur), IPAF demostró a los delegados un simulador MEWP de realidad virtual (VR) sofisticado sobre la nueva tecnología y su lugar en el acceso motorizado.

Tim Whiteman, CEO y MD de IPAF, comenta: "Esta fue otra ocasión excelente en el floreciente calendario global de eventos de IPAF y se suma a la Cumbre de IPAF y las IAPA, Europlatform, ElevAÇÃO en Brasil y la Convención de Medio Oriente de IPAF, tradicionalmente celebrada en el mes de noviembre.

"IPAF tiene socios comprometidos en Malasia y Singapur, por lo

que tiene mucho sentido traer el evento a este país por primera vez, y una vez más ha sido un gran éxito. Hubo una sensación palpable de emoción durante todo el evento, y una gran aceptación hacia lo que IPAF está tratando de hacer en términos de impulsar los estándares de capacitación y seguridad de MEWP y MCWP en toda la región".

"También queremos agradecer a nuestros socios del evento, la Asociación de Maestros Constructores de Malasia, por ayudar a que todo esto sea un triunfo y por difundir el mensaje de IPAF y su misión de promover el uso seguro y efectivo del acceso motorizado a sus socios". Esperamos con interés trabajar con ellos en un verdadero espíritu de cooperación en el futuro".

IMPULSAMOS TU NEGOCIO



www.fcafleet-business.es



ANAPAT CELEBRARÁ SU 25ª CONVENCIÓN EL 5 Y 6 DE JUNIO DE 2019 EN MÁLAGA

La 25ª Convención de Anapat se celebrará en Málaga los próximos días 5 y 6 de junio de 2019, en el Gran Hotel Miramar (5 estrellas Gran Lujo) uno de los más importantes de la ciudad andaluza. Málaga actualmente es una de las ciudades más turísticas de España. Denominada la ciudad de los museos, cuenta con el Museo Picasso, Centro Pompidou, Museo Thyssen, el Museo Ruso, el Museo del Automóvil, etc.

Esta edición coincidirá con el 25º Aniversario de Anapat, por lo que la Convención tendrá un carácter especial. Como novedad, los fabricantes con patrocinio Premium y Oro podrán exponer sus máquinas en el recinto del hotel en el área donde se situará el cóctel y la cena de celebración. El resto de patrocina-

dores Premium y Oro no fabricantes podrán realizar exposiciones amplias y con los medios audiovisuales que necesiten. Además, para facilitar la asistencia de los socios de Anapat, la Asociación cubrirá el coste de una habitación doble la noche del 5 de junio para cada empresa alquiladora asociada.

Como viene siendo habitual, se contarán con ponencias técnicas sobre asuntos clave para el sector con la colaboración de ponentes de reconocido prestigio a nivel nacional e internacional. Un año más, la Convención de Anapat pretende mantener su liderazgo como el evento de la elevación en España, y lugar de encuentro entre las principales empresas del sector donde intercambiar experiencia, conocimiento e impresiones.

NUEVOS SOCIOS CURSAN ALTA EN ASEMAC

La distribuidora de conocidas marcas como Walker (segadoras de radio cero), Canycom (desbrozadoras autoportantes), Mdb (desbrozadoras) Asemac ha dado la bienvenida a seis nuevos socios, que han entrado a formar parte de la asociación. Se trata de las empresas Containex Annata, Altrex, Cnse, Ammann e Implaser.

• **Containex** es una empresa especialista en sistemas de espacio móviles perteneciente a WALTER GROUP, uno de los principales grupos empresariales con más éxito en Austria.

• **Annata** tiene su sede en Islandia, y se dedica a aportar soluciones tecnológicas y servicios profesionales para la industria automotriz, maquinaria, alquiler y flota.

• Con más de 65 años de historia, **Altrex** aporta soluciones de trabajo en altura. A través de la inno-

vación, la empresa consigue hacer más fácil y seguro el trabajo de sus clientes; proporcionando productos de alta calidad, eficientes y únicos en el mercado.

• La compañía francesa **Cnse** tiene más de 40 años de experiencia en el desarrollo y la producción de unidades móviles y fijas destinadas al sector de la construcción.

• **Ammann** es una empresa especialista en plantas de mezcla, máquinas y servicios para la industria de la construcción con especialización en la infraestructura de transporte, entre otros.

• **Implaser** es una empresa española situada en Zaragoza que se dedica a la fabricación y distribución de señalización industrial y de seguridad, además de señalización fotoluminiscente, pegatinas adhesivas, evacuación, seguridad y balizamiento.

MANITOU IMPARTE FORMACIÓN TÉCNICA A VAMASA-MATECO

Manitou está realizando una fuerte apuesta en formación para la especialización de sus clientes y concesionarios. Aunque la empresa ofrece este servicio desde siempre a sus concesionarios, en la actualidad se han incrementado las solicitudes de formación por parte de los grandes clientes, motivo que ha propiciado la actualización de este servicio para dar respuesta a las nuevas necesidades de mayor especialización en los equipos que se distribuyen y/o alquilan.

El objetivo principal de Manitou es que los técnicos puedan dar respuesta de la forma más adecuada y completa a los usuarios finales

que adquieran o alquilen la maquinaria, para optimizar su productividad y satisfacer sus intereses en materia de rentabilidad.

Además de los concesionarios,

la firma ofrece ahora, como un valor añadido al servicio de venta, la formación a grandes empresas dedicadas al alquiler que necesitan la especialización para sus técnicos

en los parques de alquiler. Este es el caso de Vamasa-Mateco que el pasado abril recibió una segunda formación sobre el funcionamiento y las características técnicas de sus nuevos equipos.

Esta formación especializada fue impartida por Florent Allaire, formador del grupo Manitou, y por Tony Do Vale en las instalaciones de Vamasa. Tras el éxito de la formación de tres días sobre la MT 14/18 Easy a nueve técnicos de todo el país realizada en meses anteriores, en esta ocasión se impartió un curso a un segundo grupo de ocho técnicos para la especialización en las plataformas AETJ.



Equipo de Vamasa-Mateco que ha recibido la formación

DAVID HALDANE, NUEVO RESPONSABLE DE VENTAS, SOLUCIONES DE SERVICIO GENIE

Terex AWP ha anunciado el nombramiento de David Haldane como nuevo responsable de Ventas de Soluciones de Servicio Genie (GSS) para el Reino Unido e Irlanda. Bajo la dirección de Matt Skipworth, responsable senior de Soluciones de Servicio Genie, Terex AWP, en este nuevo puesto cercano al cliente, David apoya las ventas de los acuerdos de soluciones de servicio Genie para todos los productos soportados por PSR y Genie en el Reino Unido e Irlanda. Trabjará en estrecha colaboración con el equipo de ventas del Reino Unido e Irlanda dirigido por John Chandler, recientemente nombrado Director de Ventas de Genie para el Reino Unido e Irlanda, Terex AWP.

Especializado en plataformas elevadoras, David se incorporó a Genie en junio de 2015 aportando una importante experiencia en el sector

del alquiler. Durante sus tres años con Genie, David ha ocupado puestos de servicio técnico en talleres y sobre el terreno. Durante los últimos 18 meses ha trabajado en estrecha colaboración con el equipo de ventas del Reino Unido, asistiendo con demostraciones de productos y aumentando las responsabilidades con los clientes desde una perspectiva técnica y de soluciones de servicio.

“David ya es muy valorado por nuestros clientes por su alto nivel de experiencia técnica, sus profundos conocimientos en plataformas elevadoras y su excelente comprensión de las necesidades de nuestros clientes de alquiler», dice Matt Skipworth. «En este nuevo puesto, David brinda apoyo a nuestros equipos de ventas y servicio técnico, y es el hombre indicado para asesorar a nuestros clientes sobre las soluciones de servicio que mejor se adaptan a su empresa. Enfocados en la excelencia



del servicio, estamos convencidos de que la presencia “sobre el terreno” de David desempeñará un papel cla-

ve para agregar valor a la propuesta de servicio al cliente combinada de PSR y Genie”.



¡Un poder exorbitante y un consumo económico!

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

www.wackerneuson.com/6-10t



**WACKER
NEUSON**
all it takes!

VOLVO CE DESIGNA A PETER JORDANSSON COMO VICEPRESIDENTE SENIOR DE COMPRAS Y GESTIÓN DE PROVEEDORES



A partir del 1 de octubre, Peter Jordansson asumirá el puesto en el Equipo de Dirección Ejecutiva (EMT), trabajando como asistente principal del presidente de Volvo CE, Melker Jernberg. Con más de 20 años de

experiencia en logística y transporte, Peter ha trabajado con algunos de los nombres más importantes en Suecia, incluyendo Volvo Group, Scania y, más recientemente, la compañía siderúrgica SSAB.

El nuevo papel de Peter marcará su regreso a Volvo CE después de haber ocupado anteriormente un puesto de dirección en la empresa. En su nuevo puesto como SVP (vicepresidente senior), promoverá las necesidades de la cadena de suministro en las discusiones estratégicas de la compañía.

El presidente de Volvo CE Melker Jernberg ha asegurado estar "muy contento de darle la bienvenida a Peter al Equipo de Dirección Ejecutiva. Peter ha tenido un sólido historial de gestión de la cadena de suministro en diferentes industrias, desde el nivel operativo hasta el estratégico. La cadena de suministro es una parte fundamental de nuestro negocio en general y vemos la necesidad de que la función de Compras tenga un mayor protagonismo al estar directamente representada en las discusiones estratégicas de Volvo CE".

La primera posición logística de Peter llegó en 1994, en AQ Segerström & Svensson, una

empresa con sede en la misma ciudad que las instalaciones de fabricación de Volvo CE en Eskilstuna, ciudad en Suecia, localizada a 120 kilómetros al oeste de Estocolmo. En 2003, Peter se unió a Scania como gerente de Planificación de Producción, y más tarde gerente de Logística para las instalaciones de ensamblaje de motores de Scania en el municipio de Södertälje (Suecia). Luego pasó dos años trabajando para Volvo CE como gerente de Logística en las instalaciones de Arvika, antes de volver a unirse a Scania como director de Compras en la división de Autobuses y Entrenadores de la compañía.

Antes de unirse a Volvo CE, las funciones más recientes de Peter han sido en SSAB, donde ha liderado su cadena de suministro y desarrollo de compras y abastecimiento.

Cuando tome posesión de su cargo a finales de este año, Peter tendrá su centro de trabajo en la sede central de Volvo CE en la ciudad de Gotemburgo.

FPT INDUSTRIAL ES AHORA SOCIO DE TEKSAN GENERATO

FPT Industrial está impulsando Teksan Generator, una compañía turca que es uno de los principales protagonistas en su campo. Teksan Generator ha elegido a FPT Industrial para una asociación a largo plazo que le proporcionará la línea completa G-Drive de generadores industriales de energía (Industrial Power Generation) de FPT. Teksan escogió a FPT Industrial debido a los importantes beneficios que aporta el gran conocimiento adquirido a lo largo de su

larga experiencia en el mercado. Esto ha resultado en una oferta de productos que son eficientes, fiables y capaces de ofrecer un alto rendimiento a la vez que mantienen unos costes operativos bajos.

Teksan recibirá motores G-Drive no regulados, Stage II y Stage IIIA/Tier 3 (normativa de emisiones) para satisfacer una gama completa de demanda de potencia. Los G-Drive de FPT Industrial cubren un margen de potencia de 30 kVA a 600 kVA, distribuido entre

siete modelos: S8000, F32, N45, N67, Cursor 9, Cursor 13 y Cursor 16. Estas variantes responden a todas las necesidades, ya que ofrecen una cilindrada (desplazamiento) de 2,9 a 15,9 litros y muchas potencias nominales. El S8000 ofrece una salida de 30 kVA, tiene un bajo coste de propiedad y es una solución fiable para todas las aplicaciones de alimentación de emergencia y principales.

La familia NEF proporcionará a Teksan dos modelos di-

ferentes de G-Drive. FPT Industrial suministrará a la compañía turca tanto el N45, que tiene cinco márgenes de potencia diferentes y un desplazamiento de 4,5 litros, y el N67, cuyo margen de potencia va desde 130 kVA a 250 kVA. Esta última versión (N67 250 kVA) también es la mejor en su clase de los G-Drive con referencia al encapsulado, la aceptación de la carga y el consumo de combustible.

ACTUALIZACIÓN DE LA NORMATIVA SOBRE EMISIONES DE MOTORES

Se publican tres Reglamentos que modifican a los Reglamentos Delegados que complementan al Reglamento (UE) 2016/1628.

El 19 de julio se han publicado en el DOUE los siguientes Reglamentos:

• **Reglamento Delegado (UE) 2018/987 de la Comisión, de 27 de abril de 2018**, por el que se modifica y corrige el Reglamento Delegado (UE) 2017/655, por el que se complementa el Reglamento (UE) 2016/1628 del Parlamento Europeo y del Consejo en lo que respecta a la vigilancia de las emisiones de gases contaminantes procedentes de motores de combustión interna instalados en las máquinas móviles no de carretera

• **Reglamento de Ejecución (UE) 2018/988 de la Comisión, de 27 de abril de 2018**, que modifica y corrige el Reglamento de Ejecución (UE) 2017/656, por el que se establecen los requisitos administrativos relativos a los límites de emisiones y la homologación de tipo de los motores de combustión interna para máquinas móviles no de carretera de conformidad con el Reglamento (UE) 2016/1628 del Parlamento Europeo y del Consejo

• **Reglamento Delegado (UE) 2018/989 de la Comisión, de 18 de mayo de 2018**, por el que se modifica y corrige el Reglamento Delegado (UE) 2017/654, que complementa el Reglamento (UE) 2016/1628 del Parlamento Europeo y del Consejo por lo que respecta a los requisitos técnicos y generales relativos a los límites de emisiones y a la homologación de tipo de

los motores de combustión interna destinados a las máquinas móviles no de carretera

Estos tres Reglamentos tienen por objeto modificar los procedimientos de vigilancia de las emisiones de gases contaminantes, los modelos de determinados documentos que deben redactarse, los procedimientos de ensayo de los motores que no cuentan con un sistema de postratamiento, permitir el uso de determinados combustibles, así como corregir de ciertos errores detectados.

Serán aplicables a partir del 7 de agosto de 2018.

Por otra parte, también se han publicado dos Reglamentos que modifican determinadas disposiciones relacionadas con los límites de emisiones de fase V en vehículos agrícolas y forestales:

• **Reglamento de Ejecución (UE) 2018/986 de la Comisión, de 3 de abril de 2018**, por el que se modifica el Reglamento de Ejecución (UE) 2015/504 en lo que respecta a la adaptación de las disposiciones administrativas para la homologación y la vigilancia del mercado de los vehículos agrícolas y forestales a los límites de emisiones de fase V.

• **Reglamento Delegado (UE) 2018/985 de la Comisión, de 12 de febrero de 2018**, que complementa el Reglamento (UE) nº 167/2013 del Parlamento Europeo y del Consejo en lo que se refiere a los requisitos de eficacia medioambiental y de rendimiento de la unidad de propulsión para los vehículos agrícolas y forestales y sus motores y se deroga el Reglamento Delegado (UE) 2015/96 de la Comisión.

Fuente: Anmpopyc

PLATAFORMAS ELEVADORAS CON MOTOR



PLATAFORMAS DE MAYOR CAPACIDAD CON LAS PLATAFORMAS ELEVADORAS DE LA SERIE JLG® 600.

La 600S puede levantar hasta un 20% más que los modelos de su categoría con una sorprendente capacidad doble de elevación de 270 kg / 455 kg, casi el doble de la de otras máquinas de su mismo tamaño. La 660SJ tiene una capacidad doble de elevación de 250 kg / 340 kg. Ambos modelos cuentan con velocidades de funcionamiento más rápidas y vienen de serie con la protección mejorada del panel de control SkyGuard®. La plataforma elevadora 600S también es fácil de transportar porque caben dos en un camión sin necesidad de un permiso de sobrepeso.

Consulte las especificaciones completas en www.jlg.com/en-gb/equipment/engine-powered-boom-lifts/telescopic/600-series

JLG EMEA BV
Polaris Avenue 63
2132 JH | Hoofddorp
Países Bajos | europe@jlg.com

JLG Latino Americana Ltda.
Rua Antônia Martins Luiz, 580
Distrito Industrial João Narezzi
Indaiatuba - SP 13347-404 - Brasil

JLG Official Dealer

Entrevista Gustavo Johansson, director general de Suministros Ilaga

“Esperamos **llegar a un buen número** de clientes, tanto profesionales como particulares que **deseen alquilar**”



GUSTAVO JOHANSSON

Suministros Ilaga, distribuidora de las marcas Walker, Canycom, Billy Goat, TS Industrie, Jo Beau o Oeliatec, entre otras, acaba de aterrizar en el mercado del alquiler, ofreciendo, tanto a profesionales como a particulares, la posibilidad de llevar a cabo sus trabajos de jardinería sin necesidad de invertir en la compra de maquinaria. La firma ofrece una gran variedad de artículos con descuentos especiales y la posibilidad de alquilar con operario.

Texto: Marisa Sardina

En primer lugar, felicidades por su entrada en el mercado del alquiler de maquinaria. ¿Cómo han sido las primeras respuestas de profesionales y particulares?

Gracias. La verdad es que la respuesta, tanto por parte de profesionales como de particulares, está siendo muy buena. De hecho, tomamos esta decisión a raíz de recibir gran cantidad de consultas de clientes habituales preguntándonos si alquilamos nuestra maquinaria, con lo que de alguna forma ya estábamos teniendo ese buen feedback antes de embarcarnos en el mercado del alquiler de maquinaria.

¿Cómo presentaría a Suministros Ilaga a quienes no la conocen y cómo está im-

plantada hoy en día la firma? ¿Qué radio de acción tiene?

Somos una empresa importadora y distribuidora de maquinaria profesional para jardinería, operamos en todo el territorio español desde hace más de ochenta años; creo poder afirmar que somos una firma reconocida en nuestro sector con buena reputación después de tantos años en él. Las marcas que representamos en España, algunas de las cuales has mencionado al principio de esta entrevista, son todas de gran calidad y si bien son máquinas pertenecientes a estas mismas marcas las que estamos alquilando ahora, hemos añadido a nuestro catálogo (de alquiler) otras, cubriendo sectores para los que nosotros no importamos, como pueden ser Stihl



u Honda en cuando a maquinaria ligera (motosierras, desbrozadoras, ahoyadoras, generadores eléctricos, etc.) se refiere.

¿Podría resumirnos con qué marcas trabaja a día de hoy Suministros Ilaga y qué destacaría de ellas? ¿Para qué tipo de aplicaciones están destinados sus productos?

Nuestro catálogo cuenta con más de treinta marcas de maquinaria, que importamos en exclusiva (en la mayoría de los casos) y que distribuimos a través de nuestra red de concesiona-

rios por toda España. Por nombrar las más importantes, de más interés para todos nuestros clientes y con mejor acogida en el mercado nacional, tenemos: Walker (USA. Cortacéspedes autoportantes de radio de giro cero para recogida y mulching); Wright (USA. Cortacéspedes autoportantes y de empuje autopropulsados de radio de giro cero para recogida, salida lateral y mulching); Canycom (Japón. Desbrozadoras forestales de cuchillas autoportantes); Mdb-Green Climber (Italia. Desbrozadoras forestales de martillos por control remoto; Ts Industrie (Alemania.

“Somos una empresa importadora y distribuidora de maquinaria profesional para jardinería, operamos en todo el territorio español desde hace más de ochenta años”

Trituradoras para ramas y restos verdes de tamaño grande—hasta los 21 cm de diámetro—, remolcadas y a toma de fuerza); Jo Beau (Bélgica. Trituradoras para ramas y restos verdes de tamaño medio—hasta los 14 cm de diámetro— autopropulsadas, de empuje y a toma de fuer-

TVH

PARTS & ACCESSORIES

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

za, además de destocadoras y escarificadoras; Billy Goat (USA. Aspiradores para jardinería de empuje, autopropulsados, remolcables y adaptables a la parte trasera del camión o remolque, sopladores de empuje autopropulsados, escarificadoras y pinchadoras sacabocados —de empuje, autopropulsados, remolcables, con sistema de pinchado de rotor o vertical—, regeneradoras-resembradoras, desbrozadoras de cuchillas de empuje autopropulsadas y cortatepes; Oeliatec (Francia. Deshidratadoras de malas hierbas mediante agua caliente).

De todas las máquinas que representa Suministros Ilaga, ¿cuál de ellas tiene mayor demanda a día de hoy?

Las mencionadas anteriormente son las que cuentan con más demanda, si bien son un total de ocho contra un catálogo con más de treinta marcas.

Estamos experimentando una demanda muy fuerte sobre todo en Canycom (desbrozadoras forestales de cuchillas autoportantes), MDB (desbrozadoras forestales de martillos por control remoto), Jo Beau (su línea de trituradoras), Billy Goat (en toda sus gamas, pero principalmente en aspiradoras y escarificadoras y pinchadoras sacabocados) y Oeliatec (deshidratadoras mediante agua caliente).

¿Qué tipo de máquinas dentro de su portfolio se ofrecen en alquiler?

No es fácil confeccionar un catálogo de alquiler cuando son tantos los tipos de maquinaria disponibles para tantos y trabajos y a menudo tan variadas las necesidades de cada cliente. Por esto, además de máquinas de nuestro catálogo (que nosotros mismos importamos y distribuimos en toda España), hemos añadido en el catálogo de alquiler otras marcas, como son Stihl u Honda, que disponen de líneas que nosotros, como importadores, no trabajamos. Actualmente ofrecemos en alquiler segadoras, aireadoras, trituradoras, aspiradoras, deshidratadoras, minicargadoras, carretillas autopropulsadas, generadores eléctricos, ahoyadoras, motosierras, cortasetos, desbrozadoras de barra, motoazadas o hidrolimpiadoras.

¿Qué nicho de mercado han visualizado antes de su entrada en escena en el área del alquiler?

Todavía no podemos hablar de nichos de mercado, con el poco tiempo que llevamos; la iniciativa surgió a partir de recibir consultas sobre alquiler cuando aún ni nos planteábamos entrar en este nuevo mercado. Con esto, y habiendo confeccionado un catálogo de alquiler que creemos cubre varios e importantes traba-

jos de jardinería, esperamos llegar a un buen número de clientes tantos profesionales como particulares que deseen alquilar.

¿Qué tipo de descuentos especiales o valores añadidos ofrecen para el alquiler?

Hemos desarrollado un sistema de precios de manera que, cuánto más tiempo disponga el cliente de una máquina en concreto, menor será el precio que pague por ella. Así si alguien ha de desarrollar un trabajo que le va a llevar largo tiempo, el total no le saldrá tan caro. Tenemos precio para alquileres por 24 horas, para alquileres por más de una semana (con un 30 % de descuento sobre el precio por día) o para alquileres por más de un mes (con un 50 % de descuento sobre el precio por día).

Su firma es bien conocida en el territorio nacional por sus demostraciones por toda la península ibérica, ¿nos podría hablar de ellas?

Todos los productos, sean cuales sean, necesitan una puesta en escena para que el cliente los conozca y, si le gusta y le convence, lo adquiera. En el caso de la maquinaria es imprescindible la demostración, el cliente quiere verla trabajar, es muy normal cuando hablamos de máquinas grandes que implican una inversión importante. Así que llevamos a cabo las demostraciones que nuestros clientes nos solicitan, siempre en conjunto con el distribuidor de zona según donde dicha demostración se ha solicitado.

Paralelamente a las demostraciones que a lo largo del año nos solicitan, organizamos durante toda la temporada demostraciones para nuestras principales líneas de productos, cumpliendo con un catálogo preestablecido. Así cada año, apoyados de nuevo por nuestros distribuidores en diferentes zonas, realizamos demostraciones varias de trituradoras, segadoras, desbrozadoras radio control, etc., aparte de las que solemos realizar también en las diferentes ferias a las que asistimos como expositores.

Uno de los mayores valores de una empresa lo conforma su capital humano. ¿De qué medios disponéis y cómo estáis organizados? ¿Qué aspectos le gustaría destacar en este sentido?

Creo que tengo la suerte de contar con un gran equipo, en Ilaga somos un total de diez personas que nos volcamos mucho en la satisfacción del cliente.

Es importante que nuestro cliente se sienta respaldado siempre, tanto antes como después de la venta, con nuestro servicio posventa. Cada uno de nosotros desarrollamos un trabajo en Ilaga. Nos complementa-

mos muy bien y me parece que juntos conformamos un buen equipo.

¿Qué datos nos podría dar para conocer la evolución de Suministros Ilaga?

Ilaga se fundó en 1930. Era una pequeña empresa dedicada a la importación y distribución (como ahora) pero de maquinaria para agricultura y ganadería; de hecho, las siglas I.L.A.G.A. significan Industrias Lácteas, Agrícolas, Ganaderas y Avícolas. Con el tiempo la firma pasó a incluir las máquinas para jardinería entre sus líneas, siendo una empresa pionera en la introducción de algunas de ellas en nuestro país. Con el tiempo también se fue abandonando la labor agrícola y ganadera para acabar centrándonos únicamente en el mercado de la jardinería, hasta hoy.

¿Qué previsiones a futuro tiene en cuanto a venta y alquiler?

Acabamos de superar un bache muy grande después de una crisis económica que ha durado casi una década. Las ventas vuelven a subir y esperamos que sigan creciendo hasta la total recuperación del mercado. Trabajamos muy duro, las expectativas son buenas y la respuesta de nuestros clientes excelente. Si a ello sumamos ahora el alquiler, solo puede verse reflejado en más trabajo (y, por ello, encantados) y mejores resultados.

¿Con cuántas personas cuentan para el servicio posventa? ¿Tienen talleres móviles? ¿Qué estructura tiene el servicio de atención al cliente?

El servicio de atención al cliente en la sección de alquiler es exactamente el mismo que en la sección de ventas, somos el mismo equipo y funcionamos exactamente igual. El servicio de alquiler en este caso corre a cargo de nuestros talleres en Barcelona, donde tenemos un punto de venta propio.

¿Qué desafíos tienen por delante?

El desafío es siempre la satisfacción de nuestros clientes, esperamos que en alquiler lo hagamos tan bien como creo que lo llevamos haciendo desde hace tantos años con la distribución.

¿Qué previsiones tiene en cuanto a la marcha del área del alquiler en Ilaga?

Bueno, como ya he dicho antes, es todavía muy pronto para hacer evaluaciones, acabamos de lanzar nuestra web www.alquilerjardineria.com, pero si bien el interés en alquilar ya lo teníamos presente antes de proponernos empezar con esta nueva actividad, es de esperar que una vez puestos a ello, el interés sea como mínimo el mismo y que vaya a mejor.

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.



Entrevista Valero Serentill, Regional Sales Manger (Iberia y Latam) de Ritchie Bros

“ El sector del alquiler **seguirá creciendo**, pero debe aportar valor a su oferta **y a sus servicios**”



Fundada hace 60 años, Ritchie Bros. Auctioneers vende a través de subastas públicas una amplia gama de activos industriales nuevos y usados, utilizados en la construcción, transporte, agricultura, elevación, minería, industrias forestales, petroleras y marítimas.

La empresa cuenta con 40 sitios permanentes de subastas en 19 países, conduciendo, cada año, cientos de subastas públicas sin precio mínimo en todo el mundo.

Hoy en día, muchas son las empresas, grandes y pequeñas, especializadas en el alquiler de maquinaria que ven en esta firma un socio con el que poder optimizar sus parques de maquinaria, dando salida a sus equipos y adquiriendo máquinas que puedan aportar un valor añadido a sus parques.

Texto: Marisa Sardina

VALERO SERENTILL

Ritchie Bros ha ayudado a miles de clientes a comprar y vender equipos en sus subastas celebradas en España. Pero ¿cuándo hay que vender?

En general, las cifras de venta de equipos nuevos han bajado desde el 2014 y la maquinaria existente precisa renovarse. Estamos preparados para dar soluciones a nuestros clientes y optimizar sus resultados. Tenemos cifras muy positivas con la maquinaria de elevación (grúas, plataformas elevadoras, carretillas, etc.), reflejadas en los resultados de las ventas. Las empresas deben adaptar sus parques a la realidad del mercado, donde han caído las licitaciones públicas y los grandes proyectos los últimos 4-5 años. A través de Ritchie Bros. e IronPlanet, estas

empresas tienen acceso al mercado global los 365 días del año.

¿Cuál es la situación del negocio actual de los alquiladores de maquinaria y qué movimiento se observa en cuanto a la renovación de flotas?

Estamos observando efervescencia compradora de equipos nuevos, principalmente en equipos industriales, ya que los proveedores tienen problemas en el suministro de nuevos equipos y no dan abasto para responder la demanda en tiempo y forma. De todos modos, la dinámica del mercado nos permite ser optimistas.

Además de utilizar nuestras subastas para vender, varios clientes de Ritchie Bros. del

sector del alquiler también buscan comprar artículos usados de calidad que puedan agregar a sus flotas, además de comprar productos nuevos de los fabricantes.

Las necesidades de equipos de las personas que depositan su confianza en Ritchie Bros han cambiado en los últimos años, ¿de qué forma se ha producido ese cambio?

Existe un envejecimiento progresivo en el parque de maquinaria local. El mercado exige equipos más nuevos, con menos horas o menos carga de trabajo. También hemos observado un crecimiento en la demanda de equipos medianos y pequeños. Las obras cada vez son más pequeñas, con menor presupuesto y menor complejidad

¿Qué porcentaje de empresas se encuentran en proceso de renovación de sus flotas hoy en día? (maquinaria agrícola y vehículo industrial y pública/construcción)

La práctica totalidad de las empresas cuya situación financiera es fuerte precisa renovar progresivamente su flota de maquinaria. Esta estabilidad financiera supone para estas empresas una gran ventaja competitiva respecto a las demás.

¿Cuántas subastas de Ritchie Bros se han celebrado en España en el último año? ¿Cuáles han sido las cifras y el resultado?

Ritchie Bros. celebra cuatro grandes subastas al año en sus instalaciones de Ocaña (Toledo). Es un gran evento de más de dos días y que mueve a miles de personas, ya sea en nuestras instalaciones como *online*. Este 2018 estamos alcanzando cifras de venta muy positivas, con más de 5.600 equipos vendidos, como 250 plataformas elevadoras de todas las marcas, como 50 JLG, 45 Genie, 86 Haulotte y 34 Skyjack, entre otras.

Paralelamente, realizamos subastas mensuales a través de nuestra plataforma IronPlanet, un sistema de gran efectividad ya que genera mucho movimiento de compra-venta cada mes. Las subastas de IronPlanet son únicamente en línea y el vendedor puede vender artículos desde su propia ubicación. Y, en tercer lugar, tenemos Marketplace-E, que es un mercado en línea donde los vendedores pueden establecer un precio de reserva y ofrecer varias opciones de compra.

¿Qué diferencias hay entre la oferta y la demanda de los equipos de construcción y la de los equipos agrícolas y de transporte?

La maquinaria de construcción ofertada tie-

“El mercado del alquiler en España está muy concentrado, todos lo sabemos. Como ya hemos comentado antes, las obras son cada vez más pequeñas y ello ha llevado a que los alquiladores amplíen su oferta”

haulotte

ne bastantes años o mucho uso. Esto contrasta con la maquinaria que ofertamos en nuestras subastas y que provienen de otros países. Es maquinaria más nueva o con menos uso, y son una buena oportunidad para nuestros clientes

La maquinaria agrícola que vendemos en nuestras subastas son principalmente tractores. Ofertamos equipos nuevos o con muy pocas horas, saltando a equipos con muchas horas de trabajo.

Los camiones están viviendo una situación coyuntural llena de retos. Las diferentes normativas, en según qué países, impiden la exportación de según qué camiones, ya sea por las diferentes regulaciones locales, por las emisiones o porque ya tienen muchos kilómetros. Hemos detectado un incremento de la demanda de equipos más nuevos, con mayor versatilidad y con pocos kilómetros.

En relación a la renovación de flotas ¿Qué comparativa nos puede hacer entre mercado nacional e internacional?

La vida útil de los equipos en los mercados internacionales es menor. En España hay menos carga de trabajo en los equipos, pero tienen más años que en otros lares. La oferta y demanda de equipos en los países nórdicos es de mayor calidad que en nuestro país.

Aquí, los equipos son más básicos, con menos prestaciones. La tendencia es alargar la amortización de estos equipos. Ello implica que la elasticidad de la curva de precios sea muy baja. Es decir, hay demanda, pero no hay incremento de precios.

El peso del alquiler es cada vez mayor en toda actividad relacionada con la maquinaria, con un futuro por delante que parece ofrecer cada día más y mejores servicios. ¿Qué horquilla calcula que puede acaparar aproximadamente hoy en día la compra-venta de maquinaria en España frente al mercado del alquiler?

El mercado del alquiler en España está muy

“Además de utilizar nuestras subastas para vender, varios clientes de Ritchie Bros. del sector del alquiler también buscan comprar artículos usados de calidad que puedan agregar a sus flotas, además de comprar productos nuevos de los fabricantes”

concentrado, todos lo sabemos. Como ya hemos comentado antes, las obras son cada vez más pequeñas y ello ha llevado a que los alquiladores amplíen su oferta.

Localizamos empresas de alquiler de plataformas que incorporan a su oferta equipos de obra pública, de tamaño mediano o pequeño. Para nosotros, el sector del alquiler es estratégico, ya que la situación financie-



ra de determinadas empresas conlleva a que sólo puedan trabajar alquilando equipos en empresas como las de sus lectores.

El sector del alquiler seguirá creciendo, pero debe aportar valor a su oferta y a sus servicios.



TB225 LA NUEVA EXCAVADORA COMPACTA DE TAKEUCHI (2,4T)

- » 4 circuitos hidráulicos de serie, 3 de ellos dirigidos por potenciómetro
- » Caudal ajustable hasta 38,5 l/min
- » Via ensanchable hidráulicamente de 1.100 mm hasta 1.500 mm
- » Faros de trabajo LED
- » Con motor diésel YANMAR de 3 cilindros y 16,5 kW de potencia

NUEVO 



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

Herramientas eléctricas en entornos domésticos y profesionales

Una variedad de herramientas eléctricas y electrodomésticos ha cambiado el entorno familiar y profesional. Para muchos, han transformado a menudo tediosas tareas en actividades gratificantes y agradables. Desde mejoras para el hogar, mantenimiento de coche, lavado a presión o trabajos de jardinería... Las herramientas eléctricas han pasado del mundo industrial al entorno del hogar, permitiendo hacer tareas que antes estaban reservadas a los profesionales.

Las herramientas eléctricas individuales han estado presentes desde hace mucho tiempo. Si se pregunta cuándo fue el primer taladro eléctrico introducido en el mercado, la mayoría respondería en la década de 1940 o 1950. La respuesta sería correcta, ya que el primer taladro eléctrico, muy similar a los modelos actuales con empuñadura de pistola y gatillo, fue lanzado por el fabricante de herramientas de los Estados Unidos Black & Decker en 1916. Este taladro inmediatamente demostró ser muy popular entre los trabajadores debido a su facilidad única de uso. En los años siguientes, Black & Decker introdujo más herramientas

eléctricas que ofrecen la misma empuñadura y gatillo para uso industrial.

En Europa otros fabricantes de herramientas, tales como Bosch, Metabo y Peugeot, siguieron los pasos de Black & Decker y lanzaron herramientas eléctricas similares para la industria en la década de 1930.

Evolución mercado de consumo

Al observar que muchos trabajadores estaban utilizando herramientas para uso personal, Black & Decker, percibió en un nicho de mercado en esta área e introdujo el primer taladro eléctrico del mundo para los consumidores en 1946. Pronto siguió con más herramientas eléctricas orien-

tadas al consumidor, tales como lijadoras y sierras. Estas tuvieron gran acogida en los EE.UU. a medida que más y más personas se apuntaban al DIY (do it yourself) o "hágalo usted mismo".

La tendencia se repitió en Europa, donde las herramientas eléctricas se trasladaron al mercado de consumo y se hicieron cada vez más populares entre los consumidores. El fabricante japonés Makita, uno de los líderes en el mercado de herramientas eléctricas profesionales y bricolaje en estos días, comenzó la fabricación y exportación de herramientas eléctricas a finales de 1950. Muchos otros productores de los países industriales han seguido el ejemplo y puesto en marcha herramientas eléctricas.

A medida que la tendencia del DIY se expandió, gracias a la televisión, las revistas o las tiendas, los usuarios necesitaban más herramientas para diferentes tareas. Los principales obstáculos para la expansión del mercado del bricolaje fue el precio de las herramientas individuales, cuyo mayor costo era el del propio motor eléctrico. La solución encontrada por los fabricantes era ofrecer taladros como unidades de accionamiento y producir accesorios que podrían ser convertidos en otras herramientas eléctricas como sierras circulares, sierras de calar, lijadoras y otros dispositivos, y esto a una fracción del precio de unidades autónomas separadas.

Los artículos de jardinería han seguido los pasos de las herramientas eléctricas. La primera cortadora de césped y corta setos eléctrica para los consumidores se comercializó en 1957, y el primer producto para exteriores sin cuerda del mundo, un corta setos, fue lanzado en





1962. La gama de aparatos de jardinería, con o sin cable, se extiende desde pequeñas esquiladoras de hierba para las cortadoras de césped, sopladoras de hojas, corta setos, motosierras y más, dando a los jardineros aficionados y entusiastas todas las herramientas que necesitan. Siguiendo el patrón observado desde que se lanzaron las herramientas eléctricas, la siguiente revolución tecnológica inició en el entorno profesional antes de ganarse a los consumidores.

"La amplia gama de componentes y piezas utilizadas en la fabricación de herramientas eléctricas y aparatos de jardinería significa que se tienen que utilizar una multitud de Normas Internacionales IEC en el diseño y fabricación de este tipo de dispositivos"

Uno de los principales inconvenientes de las herramientas eléctricas con cable era, y sigue siendo, que tengan que ser utilizadas en lugares de difícil acceso y donde la toma de energía no está fácilmente disponible. Una solución a este problema fue encontrada con el primer taladro a pilas inalámbrico en 1961. El fabricante de este, Black & Decker, más tarde fue contratado por la NASA (Administración Nacional de Aeronáutica y Espacio) para desarrollar herramientas inalámbricas para su uso en el programa espacial de los EE.UU. y recolectar muestras de la superficie lunar.

Los principales fabricantes de herramientas eléctricas siguieron rápidamente su ejemplo. A medida que sus precios bajaban, las herramientas sin cable -taladros y destornilladores, en particular- se volvieron muy populares por su conveniencia, no como sustitutos completos para taladros con cable inicialmente, debido a las limitaciones de sus baterías y potencia, sino como herramientas adicionales para ser utilizadas para una variedad de tareas tales como montar muebles o estantes.

Evolución de la batería

El avance importante en herramientas inalámbricas se dio por la tecnología de las baterías, haciendo posible la producción de herramientas más potentes. Hoy en día los fabricantes

ofrecen herramientas individuales o kits de varias herramientas, por ejemplo, un taladro de martillo, una sierra circular, una sierra de calar y una amoladora, que todos usan la misma batería pack. Las herramientas inalámbricas iniciales - esencialmente taladros y lijadoras utilizaban pilas de 7,2 V de Ni-Cd (níquel-cadmio) que limitaron su rendimiento. Los modelos actuales de herramientas y aparatos inalámbricos utilizan principalmente las baterías de Li-Ion (Ion de litio) que pueden proporcionar mayor carga, mayor tiempo de ejecución, menos auto-descarga y recargado más rápido que sus equivalentes de Ni-Cd. Además, a diferencia de éstas, se pueden recargar en cualquier momento y no sufren el llamado efecto memoria, ya que las pilas van necesitando cada vez menos carga en el tiempo.

Hoy en día las baterías de ion litio para herramientas sin cable con potencias de 18 V o incluso 36 V no son inusuales. Permiten la producción de una gama más amplia de herramientas más poderosas, de taladros y lijadoras para amoladoras o incluso motosierras para cubrir las necesidades de los usuarios industriales y de consumo.

Las baterías son un dominio en el que el IEC elabora Normas Internacionales para muchos tipos de baterías, incluso para aplicaciones portátiles.

Unidades múltiples

Se observa una interesante inversión de

la tendencia de las primeras herramientas eléctricas con cable, donde el motor eléctrico era el componente más costoso obligando a los fabricantes a producir accesorios para taladros, actualmente la parte más cara de las herramientas inalámbricas es la batería.

Los productores ahora ofrecen herramientas o kits de varias herramientas individuales - por ejemplo, un martillo destornillador-taladro, una sierra circular, una sierra de calar y una amoladora angular, e incluso herramientas de jardín - todos utilizan la misma batería.

Los robots

Las tareas domésticas en el exterior de los hogares, tales como cortar el césped, fregar piscinas o limpiar las canaletas son a menudo, actividades tediosas que consumen mucho tiempo, con el potencial de ser inseguras. Varios fabricantes han desarrollado máquinas automatizadas que pueden trabajar al aire libre para llevar a cabo estas tareas.

Una serie de fabricantes de electrodomésticos de jardín comenzaron a lanzar segadoras robóticas eléctricas desde mediados de la década de 1990.

Los últimos modelos incorporan una serie de sensores que les permiten evitar obstáculos como árboles y mobiliario de jardín, para reconocer los límites e incluso dejar de funcionar y regresar a su base de carga cuando su batería está baja o si empieza a llover.

Las cortadoras domésticas robóticas son productos de nicho, pero su venta se ha disparado, literalmente, a pesar de su precio bastante considerable. Son productos maduros que han evolucionado en áreas profesionales como la atención de campos de golf o el deshierbe y ribete de sitios comerciales.

La seguridad primero

Se necesitan medidas de seguridad para las herramientas que cortan - por ejemplo, corta setos. Por lo general requieren que el usuario pulse dos contactos simultáneamente, a menudo usando ambas manos.

Si uno de los contactos se libera, el dispositivo se detiene. Los sensores residuales de dispositivo de corriente (RCD) reaccionan a los cambios en el flujo de la electricidad y son gestionados por IEC SC 23E: Interrup-

tores automáticos y equipos similares para uso doméstico.

Sin embargo, el polvo y el agua también pueden dañar la herramienta y poner al usuario en riesgo. Es por eso que todas las nuevas herramientas eléctricas, se comprueban con IEC 60529: 2013, que califica su resistencia al polvo y al agua mediante el Código de Clasificación IP (Protección de entrada). La norma fue elaborada por el Comité Técnico (TC) 70: Grados de protección proporcionados por los contenedores.

Materias normativas

La amplia gama de componentes y piezas utilizadas en la fabricación de herramientas eléctricas y aparatos de jardinería significa que se tienen que utilizar una multitud de Normas Internacionales IEC en el diseño y fabricación de este tipo de dispositivos.

Un CT de IEC y en particular un SC, está involucrado en la elaboración de las Normas Internacionales en dos áreas vitales para estos aparatos: seguridad y baterías.

Sean con cable o inalámbricas, las herramientas o aparatos están diseñados para cortar o ir a través de diversos materiales, que pueden causar lesiones graves, incluso en manos de usuarios profesionales o experimentados.

Por lo tanto, deben ser diseñadas para operar con seguridad. Es responsabilidad del CT 116: Seguridad de las herramientas eléctricas accionadas por motor, elaborar Normas Internacionales de seguridad para herramientas eléctricas accionadas por motor portátiles y aparatos de jardinería.

A medida que más y más de estas herramientas y aparatos utilizan baterías,



"Las cortadoras domésticas robóticas son productos de nicho, pero su venta se ha disparado, literalmente, a pesar de su precio bastante considerable"

SC 21A, la elaboración de normas para baterías portátiles entre otros tipos, juega un papel esencial en el desarrollo de herramientas inalámbricas y aparatos de jardinería.

Un mercado global enorme y creciente

De acuerdo con un informe de febrero del 2015 elaborado por la empresa de investigación de mercado Freedonia, la previsión era que la demanda mundial de herramientas eléctricas aumentara un 4,8 por ciento por año hasta este año, llegando hasta USD 32,9 millones. Se establecía que las principales áreas de crecimiento sería para las herramientas eléctricas inalámbricas debido a las "constantes mejoras en la tecnología de baterías inalámbricas, tales como la adopción de las baterías de iones de litio, que ha aumentado la potencia y el tiempo de funcionamiento de las herramientas inalámbricas", y el sector de la construcción, aumentará la demanda de herramientas profesionales, que dan cuenta de la mayor proporción de las ventas globales de las herramientas eléctricas.

Fuente: IEC e-tech

Entrevista David Cagigas, presidente de la Asociación Nacional de Alquiladores de Plataformas Áreas de Trabajo (Anapat)

“La **utilización de las** plataformas sobre camión es cada **vez mayor**”

Conocer el parque de plataformas elevadoras móviles de personal (PEMP) es un valioso elemento para aproximarse a la realidad del mercado, pero como estamos ante un equipo de trabajo no incluido en ningún registro oficial y no existe norma legal que obligue a su registro, no es fácil conocer datos exactos sobre el mismo. En cualquier caso, sabemos, y así nos lo confirma en esta entrevista

David Cagigas, presidente de la Asociación Nacional de Alquiladores de Plataformas Áreas de Trabajo (Anapat), se trata de un equipo en el que predomina el régimen de alquiler. La mayoría de las PEMP son automotrices, dominando el mercado en España, Francia, Reino Unido y Suecia. La principal excepción es Italia, donde prevalecen las montadas sobre camión. Sin embargo, tal y como señala Cagigas, la demanda de estas últimas viene aumentando, “tanto por parte de los alquiladores como del usuario final, y cada vez son más los fabricantes que atienden a este mercado”.



DAVID CAGIGAS

¿Qué prestaciones y ventajas pueden ofrecer las plataformas sobre camión sobre otro tipo de plataformas?

Fundamentalmente que, al estar matriculadas, no plantean problemas de ocupación de la vía pública cuando los trabajos lo requieran, y que no necesita transporte al ser auto-transportables.

¿Qué momento viven hoy en día estos equipos en cuanto a actividad económica y ciclo de vida de la oferta/demanda?

La utilización de las plataformas sobre camión es cada vez mayor y alquiladores que apenas disponían de ellas en sus parques las están incorporando. Al ser la demanda mayor que la oferta el retorno de la inversión tendía

a ser superior al de la plataforma, aunque por el aumento de la oferta, esto está cambiando.

¿Cuál es el parque de plataformas sobre camión y el volumen de negocio detectado en el último ejercicio?

Podemos estimar un parque de unas 4.000 plataformas sobre camión en España, pero sobre el volumen de negocio, no podría darle una cifra.

¿Cómo valoraría el reajuste de activos a la demanda, que se ha producido tras los momentos difíciles?

Ha habido un descenso en el parque de hasta un 50%, pero ha sido necesario para la supervivencia de las empresas. Ahora que la situación está mejorando, se están echando de menos algunas máquinas de las que se debido prescindir.

¿Cómo ha influido la crisis financiera, la morosidad y los plazos de pago en las empresas de alquiler?

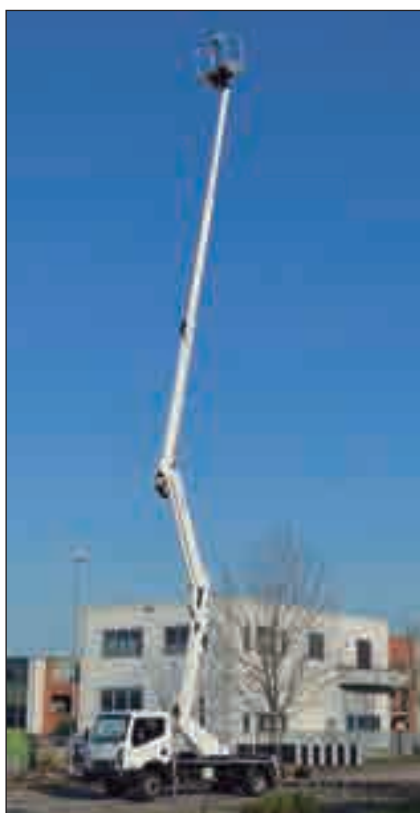
Básicamente el alquilador ha dejado de financiar las operaciones y en algunos casos se ha dejado de trabajar con empresas que imponían al alquilador plazos de pago largos. La crisis ha hecho que las empresas de alquiler sean más estrictas con los plazos de pago y la morosidad.

¿Qué horquilla o protagonismo presentan las plataformas elevadoras sobre camión dentro del conjunto de las plataformas elevadoras móviles de personal?

Todavía son un porcentaje pequeño menor al 5 %, aunque hay algún alquilador especializado en estos equipos, por lo que en su caso, representan un porcentaje mucho mayor.

“En muchos países, europeos principalmente, la penetración del alquiler es muy superior a la que tenemos en España, por lo que considero que aún tenemos mucho recorrido de mejora”





¿Qué vías de internacionalización existen en la actualidad?

Hay empresas alquiladoras españolas trabajando, sobre todo, en Suramérica y Norte de África. Ha descendido el interés por los países del Este de Europa. La mejor vía es por adquisición de una empresa en el país que se quiera uno establecer, ya que hacerlo orgánicamente implica unos riesgos más elevados de desconocimiento del mercado a corto plazo.

¿Qué nota le daría a la formación de operadores de plataformas elevadoras sobre camión?

La formación de operadores de plataformas siempre merece un diez, es básica para la seguridad de los usuarios. Hay que seguir empujando a las empresas a formar a sus trabajadores ya que esta formación es prácticamente gratuita, ya que es bonificable.

¿En qué medida el mercado español entiende que la eficiencia y la seguridad es lo que en último término va a suponer su ventaja competitiva y no el precio?

La crisis ha centrado demasiado el interés de los clientes en el precio, pero estamos trabajando para superar esta situación, y que la profesionalidad y la calidad de servicio que favorecen la seguridad sea lo que realmente valore el mercado.

¿Qué valoran los ayuntamientos a la hora de invertir en este tipo de equipos? (versatilidad, servicio posventa, mantenimiento periódico...)

Todos los aspectos son importantes, algunos vienen dados por el mismo diseño del equipo, mientras que otros van a depender del fabricante. Se valora todo.

Hasta qué punto las administraciones ponen su punto de mira en la movilidad sostenible ¿Cuál es la oferta/demanda de plataformas sobre camión con fuentes de combustible no fósiles?

Ya están llegando al mercado las plataformas sobre camión con motorizaciones híbridas y será la tendencia para los próximos años. Estoy convencido que de aquí a diez años todos estos vehículos serán eléctricos y el fabricante que no se adecue quedará fuera del mercado

La situación económica del país con una mejora sustancial de la economía ¿nos podría llevar a considerar que el sector vuelve a los buenos momentos?

Ha mejorado la economía y ha aumentado la demanda, pero tardaremos en llegar a las cotas de los años anteriores a la crisis. Además, la bajada de precios que se produjo no se va a corregir fácilmente.

¿Cree que las empresas alquiladoras de plataformas aéreas de trabajo están trabajando para mejorar sus condiciones respecto a los precios?

Se está intentando, pero para poder mejorar tenemos que cambiar la percepción del cliente y que este sea consciente de que no entregamos exclusivamente una máquina, sino que hay todo un alto nivel de servicio que es necesario para que pueda utilizar el equipo con plenas garantías.

¿Nos podría anticipar una radiografía de la tendencia para los próximos meses de las plataformas elevadoras sobre camión?

Creo que seguirá creciendo a buen ritmo. Pero cuidado, un exceso de oferta y demasiada facilidad en la financiación a la compra de estos equipos puede llevarnos a repetir errores ya vividos en el pasado

¿En qué medida el alquiler de maquinaria podría ser el futuro, frente al uso de maquinaria propia?

En muchos países, europeos principalmente, la penetración del alquiler es muy su-

“Ya están llegando al mercado las plataformas sobre camión con motorizaciones híbridas y será la tendencia para los próximos años. Estoy convencido que de aquí a diez años todos estos vehículos serán eléctricos y el fabricante que no se adecue quedará fuera del mercado”

perior a la que tenemos en España, por lo que considero que aún tenemos mucho recorrido de mejora. Además de las ventajas objetivas que ofrece el alquiler frente a la compra para el usuario final, que son evidentes y cada vez más las empresas lo están valorando a la hora de plantearse compra o alquiler. No tiene sentido la adquisición de estos activos por parte de las administraciones públicas, solo el alquiler.





RIWAL

Ven y compra los mejores equipos de ocasión!

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



SJIII4620

Fabricante: Skyjack
Año: 2005
Precio: € 3.800,00



1230ES

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



260MRT

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



4394RT

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



Z34/22N

Fabricante: Genie
Año: 2004
Precio: € 14.500,00



H12SX

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



Z34/22IC

Fabricante: Genie
Año: 2006
Precio: € 12.600,00



Z45/25JDC

Fabricante: Genie
Año: 2005
Precio: € 15.500,00



H16TPX

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



H23TPX

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



T800

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



T10E

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



Compact 10

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



Compact 10 N

Fabricante: Haulotte
Año: 2007
Precio: € 6.300,00

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

Mas información en:

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

www.riwal.com/sales

Above all. Riwal



Aseamac, una oportunidad clave de negocio

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

Tras el Foro del alquiler 2018, Aseamac vuelve al Hotel Meliá Avenida de América, donde se llevarán a cabo conferencias, talleres, mesas redondas y debates que aborden temas de actualidad para el sector del alquiler de maquinaria y equipos. Asimismo, se ofrecerán momentos de encuentro que fomenten el intercambio de impresiones y la creación de nuevas relaciones entre profesionales a través de una sala de conferencias para la que se han diseñado paquetes “Oro”, “Plata” y “Bronce”.

Como en cada edición, el Foro Aseamac 2019 se dirige principalmente a 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 que quieran exponer y hacer *networking*. Aseamac ofrece un periodo de tarifas reducidas para inscripciones que finaliza el próximo 31 de octubre de 2018.

Las empresas proveedoras que no sean miembro de ASEAMAC solo podrán participar en el Foro del alquiler 2018 a través de las opciones de patrocinio.

PROGRAMA PRELIMINAR

30 DE ENERO, MIÉRCOLES

- 09:00 Se inicia la acreditación de los asistentes
- 09:30 Bienvenida y café
- 10:00 Workshops
- 11:00 Coffee break
- 11:30 Dos workshop en paralelo
- 13:30 Comida
- 15:00 Networking
- 17:00 Descanso
- 17:30 Conferencia magistral
- 19:30 Cena cocktail
- 21:30 Final del primer día del foro

31 DE ENERO, JUEVES

- 08:00 Se abre la zona de expositores.
- 08:30 Se inicia la acreditación de los asistentes
- 09:15 Sesión de conferencias
- 10:45 Coffee Break y networking
- 11:40 Sesión internacional de conferencias
- 13:00 Comida Cocktail
- 15:00 Sesión de conferencias
- 15:45 Coffee Break y networking
- 16:30 Sesión de conferencia y mesa redonda
- 17:30 Clausura y despedida. Ágape y vino.
- Zona conferencias
- 18:30 Final del foro

Las retrocargadoras desde la visión de los expertos

Las ventas de retrocargadoras han cerrado el primer semestre de 2018 con un crecimiento del 14 %, según los datos difundidos por Andicop, Asociación Nacional de Distribuidores e Importadores de Maquinaria de Obras Públicas, Minería y Construcción.

Con un total de 243 máquinas contabilizadas, estamos ante el mejor registro de los últimos cinco años (ver tabla en pag. 32).

La retroexcavadora es una de las máquinas más versátiles en las áreas de construcción y de obras viales en cuanto a movimientos de tierra y traslado de materiales. Diseñada para cumplir con altas exigencias de seguridad, fiabilidad y, sobre todo, para optimizar la vida útil productiva y eficiencia. A pesar de que la retrocargadora ha sido la máquina más popular en construcción durante los últi-

mos quince años en España, "la demanda de estos equipos en alquiler ha sido siempre limitada, ya que desde un principio se convirtió en la máquina favorita de los trabajadores autónomos por su polivalencia, siendo relativamente fácil encontrar equipos con buenos operadores a precios razonables en casi cualquier punto de España", así lo explica Ignacio Lanzadera, director de Desarrollo de Negocio de JCB España.

Manuel Llamas, jefe de compras de Kilotou destaca "una tendencia claramente positiva en cuanto al alquiler de retrocargadoras en los últimos tiempos. Son máquinas muy vinculadas a la construcción, que están despertando del letargo de los últimos años".

En el mercado de alquiler de maquinaria y, sobre todo, dentro del ámbito de la excavación,

cada día se está abandonando más la cultura de comprar la máquina a favor del servicio de alquiler. Los principales motivos los encuentra Manuel Llamas en "el control de gastos y en delegar en la empresa alquiladora el trabajo de mantenimiento y puesta a punto de la maquinaria. A diferencia de otros ámbitos como el logístico y el de elevación, donde esta cultura ya está más arraigada". Raúl Ferreiro, gerente de Rentaire considera que del año pasado "el mercado de alquiler de las retrocargadoras ha evolucionado positivamente en un 15 o 20 %. Ahora casi todo lo que tienes lo alquilas. Este país es así. O está todo muy parado o, como ha pasado con los pisos, de repente ha subido en gran medida".

Los motores de las retrocargadoras, como el de otras máquinas destinadas a trabajo pe-



Con un total de 243 máquinas contabilizadas, estamos ante el mejor registro de los últimos cinco años

sado, es bien sabido que son de tipo diésel, por su potencia y regularidad a la hora de la ejecución. Según comenta Manuel Llamas, "los motores diésel están teniendo una profunda evolución, por tema de emisiones, y van a seguir teniéndola en los siguientes años. Hay que estar expectante al futuro a corto plazo y tener un continuo conocimiento de las nuevas normativas para saber cuál es la mejor elección". La necesidad de mantenimiento es la característica que resalta Ignacio Lanzadera a hora de considerar cuál es el mejor motor para una retrocargadora: "El mejor motor en el mundo del alquiler es el que menos mantenimiento requiera. Si atendemos a los recientes requerimientos medioambientales, y entendemos por mantenimiento el uso de fluido de escape diésel (AD- Blue) o de filtro de partículas, aquellos motores que no requieran estos sistemas serán los idóneos para alquilar".

El sistema de comandos que existe en la retroexcavadora se ha desarrollado para que las posiciones de trabajo que posee el operador sean más personalizadas, asegurando así la precisión de los movimientos y la reducción del esfuerzo físico del operador. De esta forma se disminuyen los riesgos de sufrir accidentes dentro de la cabina, lo que resulta rentable tanto para la empresa como para el operador. "La evolución de las tareas ha requerido de equipos cada vez más compactos y versátiles. Estos deben ser compatibles operativamente con otras máquinas habituales en la obra, de tal manera que un solo operador maneje correctamente varios equipos. Fruto de esta evolución han aparecido en el mercado nuevas opciones de servomandos asistidos, por ejemplo", señala Ignacio Lanzadera.

Este profesional destaca además que el equipamiento no siempre es sinónimo de idoneidad: "Cada cliente debe elegir aquellas opciones que le resulten útiles para su trabajo, no pagando por `avances` que no desea o no se rentabilizan. Debe existir flexibilidad en la producción y que los distintos `acabados` sean tan diversificados como los propios clientes. Un equipo que trabaja en una autovía diez horas al día difiere, como el día y la noche, de otro que es utilizado en transformaciones agrarias. Hoy por hoy, conviven en los concesionarios equipos de caudal fijo y variable, mandos de varillaje o servomando asistidos, cucharas abiertas o cerradas, transmisiones de 4, 5 o 6 velocidades, balancines fijos o extensibles, enganches directos o rápidos hidráulicos, desplazadores de carro mecánicos o hidráulicos".

Una retroexcavadora tiene una capacidad teórica que varía con las clases de tierras y con el tamaño de sus aditamentos. Para elegir el modelo adecuado a la hora del alquiler, el entorno va a condicionar la



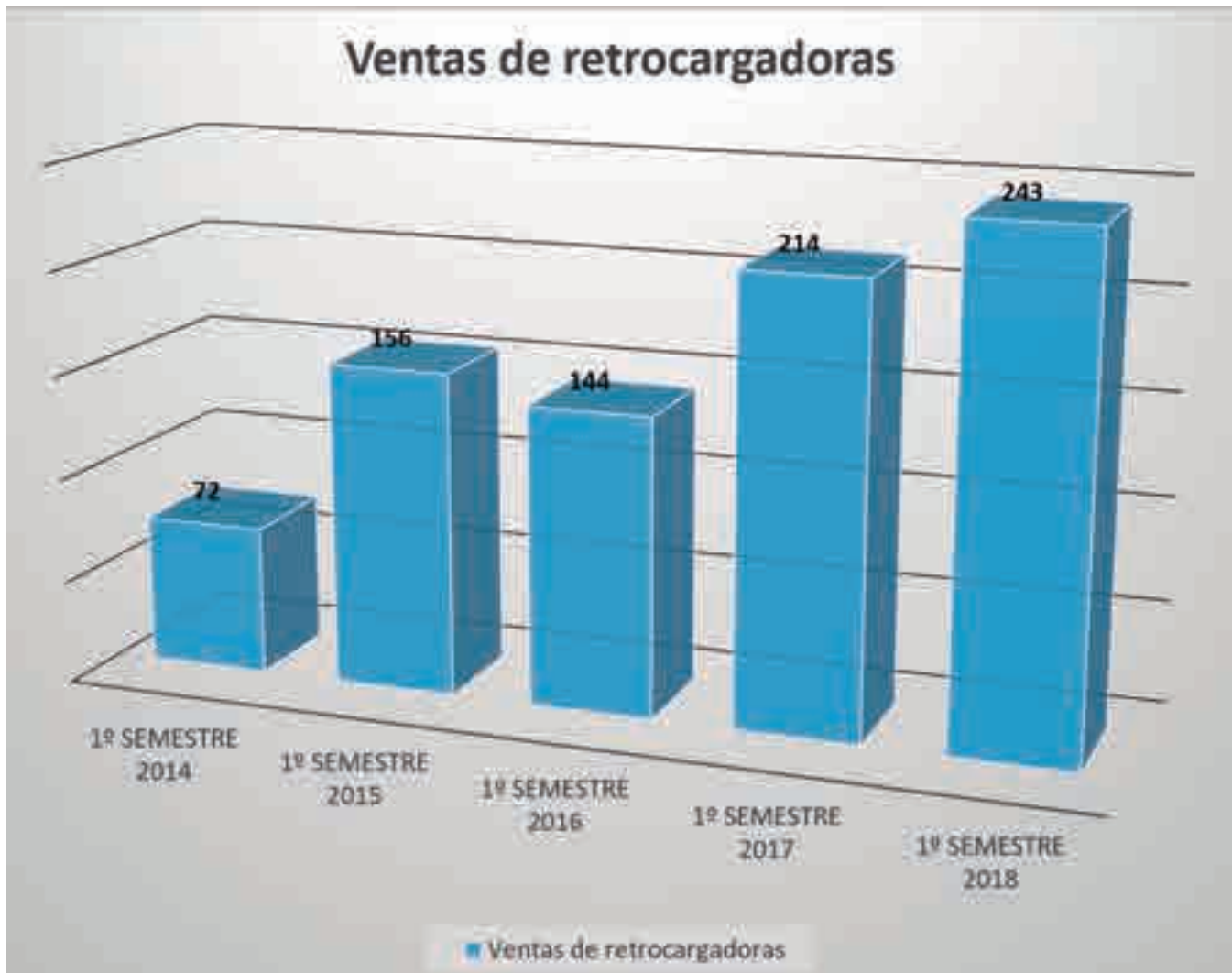
vamasa - mateco

Alquiler y Venta de Carretillas y Plataformas Elevadoras

902 119 682

www.vamasa.com · vamasa@vamasa.com





"Los modelos más demandados son, en general, los de perfil medio-bajo, con tejadillo en el caso de los equipos compactos y motores sin urea para los equipos de mayor tamaño"

elección de esta. Así lo explica Ignacio Lanzadera: "En primer lugar hay que tener claro el lugar de trabajo, las tareas asignadas y el tiempo necesario para llevarlo a cabo. Los espacios confinados requieren de equipos compactos o, por el contrario, las tareas variadas son idóneas para equipos con balancín extensible o cucharas de almeja".

En cuanto a los modelos más demandados para alquiler, Lanzadera considera que, en general, "son los modelos de perfil medio-bajo, con tejadillo en el caso de los equipos compactos y motores sin urea para los equipos de mayor tamaño". En esta opinión coincide Raúl Ferreiro, Rentaire, quien puntualiza que "el usuario pide una mixta y ya está. La mayoría de los alquiladores compramos la básica porque el cliente no te va a pagar extras. Siempre va a comparar precios con la competencia y, si encuentra alguna a mejor precio, va a optar por esta. La máquina del autónomo tiene más calidad que la mía. Yo las que alquilo son sencillas, las básicas, sin aire acondicionado, sin extensibles, sin cuchara de almeja". Y como

modelo más demandado por Rentaire, destaca "la 3CX de JCB". Esta máquina cuenta con innovadoras tecnologías para el ahorro de combustible. En ciclos tipo de carretera, carga, excavación y ralentí. Equipada con motor Dieselmáx de 63 kW, logra un ahorro medio en combustible de hasta el 16 %, además de emisiones y niveles de ruido más bajos. Con eficiente sistema hidráulico de tres bombas y enganche rápido integrado con horquillas.

En relación al mantenimiento indicado por el fabricante en los cambios de filtros de gasoil y de aire, los expertos coinciden en señalar que son muy importantes en la vida de la máquina. En este sentido, Ignacio Lanzadera los considera "vitales para asegurar el máximo de disponibilidad de los equipos en alquiler y reducir los tiempos no productivos (reparaciones preventivas y correctivas) al mínimo". Manuel Llamas destaca que, aparte de los indicados por el fabricante, en Kilotou realizan un programa de revisiones "que va más allá, sobre todo, en este tipo de máquinas que trabajan en situaciones muchas veces extremas".



www.recinsa.es

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

Energía de emergencia para instalaciones deportivas



La República de Malta, en el sur de Europa, alberga uno de los mejores campos de tiro deportivos, que acoge la ISSF Shotgun World Cup, uno de los eventos internacionales más importantes en tiro.

Himoinsa, a través de su distribuidor local United Equipment Co., suministró la nueva gama de tiro deportivo Ta 'Kandja con un generador HFW-500 T5 insonorizado, que suministra 500 kVA de potencia de reserva y tiene un motor FPT e interruptor de transferencia automática.

El grupo electrógeno está listo para suministrar energía continua durante ocho horas sin interrupción en caso de un corte de energía. Para hacer esto, el generador incorpora un tanque de combustible de gran capacidad, lo que garantiza un mayor tiempo de funcionamiento.

El grupo electrógeno está listo para alimentar la iluminación de la zona de tiro, así como su innovador sistema hidráulico diseñado para recuperar y reciclar los pellets gastados, evitando así que el agua utilizada contamine el agua subterránea.

En 2015, Malta se conectó a la red europea a través del interconector Malta-Sicilia, un cable submarino de 59 millas con capacidad para suministrar 200 MW y que funciona con 200 KW de corriente alterna de alto voltaje.

Aunque esta fuente secundaria admite los 537.8 MW generados por la planta de energía local a gas, los grupos electrógenos son aún necesarios para la infraestructura que requiere una respuesta confiable e inmediata, como hospitales, centros de datos y hoteles, así como para la celebración de eventos importantes.

Olipes actualiza su nueva imagen de marca

Olipes ha iniciado la implantación de su nueva imagen de marca que representa su visión empresarial basada en los valores de profesionalidad, compromiso, experiencia, honestidad y autenticidad en sus relaciones con todos los actores del mercado (clientes, empleados, proveedores, instituciones...) que les caracterizan.

El nuevo logotipo mantiene los colores que les ha identificado durante más de dos décadas y simplifica su icono gráfico, la letra "O" inicial, hasta integrarlo con el resto del nombre de una manera sencilla, para facilitar la lectura y la identificación de la marca en los 22 idiomas que se hablan en los más de 45 países en los que ya estamos presentes.

Esta nueva imagen de Olipes refleja su actual orientación estratégica y posicionamiento de cara al futuro. Una marca global, diferenciada, moderna, dinámica y transparente, sinónimo de su capacidad para afrontar nuevos retos, establecer relaciones sólidas con sus clientes y ofrecer productos de alta calidad, respetuosos con el entorno.



ACEX, por un modelo de conservación basado en una gestión pública de la explotación de la carretera

ACEX, Asociación de Empresas de Conservación y Explotación de Infraestructuras, defiende un modelo de conservación basado en una gestión pública de la explotación de la carretera, para lo que reclama que, vía presupuestaria, se destine a la conservación la cuantía necesaria para asegurar el correcto funcionamiento del sistema de transportes, que en conservación de carreteras cuantifica en 1.300 millones de euros.

Las inversiones en conservación españolas suponen 50% menos que las de Francia o Reino Unido y 30% menos que las de Alemania. Según estimaciones de ACEX, en España el coste medio de conservación de un kilómetro de autopista está en unos 80.000 euros anuales (IVA incluido), mientras que para la red convencional el coste medio es de unos 38.000 euros anuales por kilómetro de carretera. Teniendo en cuenta la longitud de la red de carreteras del Estado -26.400 Km, 14.500 Km de carretera convencional-, ACEX cifra en 1.300 millones de euros el coste de conservación anual que debería destinar el Ministerio de Fomento. Ante el anuncio del Gobierno de eliminar los peajes de las autopistas que finalizan su concesión entre este año y 2021, si a esta cifra incorporamos estas tres autopistas de peaje (AP1, AP4 y AP7 entre Alicante y Tarragona), obtendríamos una necesidad de incremento de inversión en el presupuesto destinado a conservación - sólo por este concepto- de 44,15M.

Para Pablo Sáez, director-gerente de ACEX, "el modelo de conservación utilizado en España está basado en una gestión pública de la explotación de la carretera y ha demostrado ser un modelo fiable, útil y con grandes resultados". En España, se parte desde el momento en el que se pone en servicio la carretera, atendiendo a la vialidad de los usuarios, seguridad de la circulación, realización de operaciones de conservación ordinaria, -donde el recorte en la inversión ha afectado de forma excesiva-, mantenimiento de las condiciones de circulación para que la vía sea lo más cómoda, fluida y segura posible, y uso y defensa de la carretera.

Para aplicar el modelo en su total dimensión, ACEX aboga por la eficacia, la eficiencia y la economía de la implantación y recuperación de las inversiones en conservación, lo que constituiría una expresión de responsabilidad y de optimización de la gestión pública.



El coste anual en conservación en 2017 del presupuesto del Ministerio de Fomento es de 960 millones de euros, de los que hay que descontar 300 millones que se incorporan en el coste de conservación, 200 millones que son abono de construcción y financiación y 100 millones de conservación de los 1.000 km de autovías de primera generación. Por lo tanto, ACEX denuncia que "la inversión real que dedica el Gobierno a la conservación queda reducida a 760 millones de euros, mientras que las necesidades del presupuesto de conservación son prácticamente el doble de lo que se está destinando".

Para ACEX, la inversión prioritaria del Ministerio de Fomento debe enfocarse a asegurar la conservación y una vez garantizada esta cuestión proceder a la planificación y ejecución de nuevas obras. No obstante, algunas administraciones autonómicas ven dificultades en la vía presupuestaria, por lo que podría debatirse el establecimiento de una viñeta temporal con el pago de una tasa anual por el uso de las infraestructuras de transportes de gran capacidad, es decir una tasa con carácter finalista para el sector de transporte (conservación de carreteras, modernización de vehículos de transporte...), procediéndose a una reconsideración de la carga impositiva que sufre la carretera (impuesto de combustibles, impuesto de circulación, matriculación), que no tiene carácter finalista y que grava al sector en su totalidad.

ACEX recuerda que se trata de un problema común en la UE donde, para Pablo Sáez, "la resolución se alcanza en la mayoría de las ocasiones vía Pacto Nacional de Infraestructuras, algo que ACEX viene solicitando desde hace años".

Grupo Volvo aumenta sus beneficios en un 32% en el segundo trimestre

El grupo Volvo ha obtenido un beneficio operativo de 729 millones de euros durante los tres primeros meses del año, lo que equivale a un incremento del 32% respecto con el ejercicio anterior en el mismo periodo de tiempo.

Estos buenos resultados derivan de todas las áreas de negocios, especialmente, de las divisiones de Trucks y Volvo CE. Según declaró el presidente y consejero delegado de la compañía sueca, Martin Lundstedt, el margen operativo ajustado se incrementó un 9,1%.

Durante el primer trimestre, la marca aumentó tanto las ventas en un 8 % alcanzando los 77.400 millones, como la rentabilidad del negocio.

Aunque el volumen de ventas de camiones pesados y de peso medio descendió un 4%, el equipamiento de construcción se elevó un 34%.

Las operaciones industriales proporcionaron a Volvo Group un flujo de caja operativo de 156 millones en los tres primeros meses del año.

GAM participa en Evento Days y Expodrónica

La multinacional española GAM (General de Maquinaria de Alquiler, BME: GALQ) ha desplegado una intensa actividad comercial los pasados 4 y 5 de julio, en las ferias profesionales Evento Days y Expodrónica que se celebraron en Ifema.

Evento Days es el encuentro anual del sector, donde han acudido más de un centenar de expositores —proveedores de servicios, organizadores y compradores— para compartir experiencias, aprendizajes y ponerse al día de los últimos avances tecnológicos.

En este aspecto, el espacio diseñado este año por GAM dio buena muestra de su capacidad técnica. El stand contó con un sistema de iluminación "kinetics", basado en la tecnología LED, con integración de colores y formas. También pudieron apreciarse sus equipos de sonido, pantallas LED y diversas estructuras.

Al término de la 12ª edición, los responsables de GAM se mostraban satisfechos con el resultado de la feria. "Estamos viendo

un importante crecimiento en esta actividad y con eventos muy diferentes. Para cada uno de ellos GAM adapta la solución que dé mejor respuesta a las necesidades del cliente.

Este verano está siendo especialmente intenso en festivales, conciertos, actividades deportivas y fiestas locales. La demanda es también muy variada, hay clientes que prefieren un "llave en mano" y otros que se decantan por algún servicio concreto: energía, montaje de escenarios, infraestructuras de acceso o seguridad, sonido..."

"De la misma manera hay clientes que incluso optan porque nosotros hagamos cargo del área de producción, con técnicos especializados que se preocupan de que todo esté listo a la hora de comienzo del evento"

Por otra parte, "prestamos también servicios corporativos en congresos y convenciones de carácter interno, así como celebraciones de juntas de accionistas y actos institucionales".



JCB refuerza su posicionamiento comercial en Europa con Boels

JCB está de celebración, al haber recibido el mayor pedido particular de la empresa europea especializada en alquiler de plantas y herramientas Boels Rental, que ha realizado una inversión valorada en casi 21 millones de libras (24 millones de euros) en una nueva flota de máquinas.

Boels, con sede en Holanda, ha firmado un acuerdo para más de 340 máquinas JCB, que incluyen cargadoras, midi y miniexcavadoras, que se sumarán a las flotas que la empresa tiene en sus instalaciones de toda Europa, incluyendo Bélgica, Holanda, Alemania, Polonia, Eslovaquia, Austria e Italia.

El acuerdo refuerza la relación a largo plazo de JCB con Boels Rental, que ha adquirido más de 1.600 máquinas JCB en los últimos años.

La directora general de JCB Global Key Accounts, Yvette Henshall-Bell, comentó que "estamos encantados de asegurar este importante pedido de una de las principales empresas europeas de alquiler de plantas y herramientas. Hemos colaborado estrechamente con Boels duran-

te muchos años y da testimonio de la calidad de nuestra gama de cargadoras y excavadoras, así como del respaldo de servicio a nivel mundial en el que hemos basado este provechoso contrato".

El director de Operaciones de Flota de Boels, Guy Cremer, añadió que "Boels Rental es una de las compañías de alquiler más grandes de Europa y seguimos creciendo año tras año, incrementando nuestra flota con los mejores equipos disponibles. Nuestra decisión de comprar JCB se basó en la calidad y eficiencia del producto, así como en el excelente soporte postventa que recibimos de JCB en toda Europa. Boels y JCB son empresas familiares que comparten muchos valores comunes y me alegra que nuestra asociación a largo plazo continúe".

Boels Rental es una de las principales empresas europeas de maquinaria, herramientas, alojamiento modular y alquiler de equipos para eventos. Tiene oficinas en 17 países europeos y más de 400 sucursales.





GRUPOS ELECTRÓGENOS INMESOL

GRUPOS ELECTRÓGENOS INMESOL

MÁS DE 30 AÑOS DISEÑANDO Y FABRICANDO GRUPOS ELECTRÓGENOS

Actualmente, está presente en más de 80 países de los cinco continentes con una amplia gama de equipos que integran la tecnología más innovadora para los mercados más exigentes, con un progresivo crecimiento de ventas anuales.

Inmesol, nace hace más de 30 años de un proyecto empresarial inicial, que ha evolucionado desde un pequeño taller hasta constituirse en un grupo de empresas, el Grupo Solano, cuyo buque insignia es Inmesol.



“La empresa ha crecido de forma continua hasta posicionarse como uno de los mejores fabricantes de grupos electrógenos del mundo.”

PRODUCTOS

Inmesol diseña, fabrica y comercializa grupos electrógenos **técnicamente muy avanzados**, tanto en versión abierta como en versión insonorizada, **desde 2 hasta 3000 kVA de potencia LTP.**

Su oferta de equipos se diversifica en cinco gamas con las que da respuesta a cualquier necesidad de suministro de energía que puedan requerir sus clientes, sea cual sea su ubicación geográfica,

las **condiciones extremas** bajo las que tengan que trabajar los equipos en sus instalaciones y las exigencias en **bajos niveles de emisiones acústicas y de gases a la atmósfera:**

- 3P** GAMA PORTÁTIL
- IN** GAMA INDUSTRIAL
- SB** GAMA DE EMERGENCIA
- HR** GAMA PESADA
- RR** GAMA RENTAL

INFRAESTRUCTURAS

Inmesol ha ido ampliando sus instalaciones y líneas productivas a lo largo de los años:

- ✓ 30.000 m² de instalaciones
- ✓ Procesos productivos robotizados
- ✓ Líneas de producción duplicadas y triplicadas
- ✓ 2 nuevos bancos de pruebas
- ✓ 3000 m² de almacén logístico
- ✓ Nuevas oficinas, áreas administrativas y salas de reuniones

ADAPTADO PARA SER FUERTE, VERSÁTIL Y FIABLE

RR GAMA
RENTAL

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



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

Síguenos en



GRUPOS ELECTRÓGENOS
INMESOL

JLG entrega las primeras máquinas a Al Laith



Duncan Archer del Grupo AL Laith con Khurram Shahzad, responsable de ventas de JLG para el Oriente Medio.

JLG Industries Inc., compañía del grupo Oshkosh, especializada en la producción de plataformas de trabajo aéreas y elevadores telescópicos, ha anunciado la entrega de las primeras máquinas a Al Laith que entran a formar parte de la flota de alquiler de la sede en Omán.

Al Laith es una compañía de plataformas de acceso, especializada en soluciones para cada exigencia de elevación, tanto en el sector del alquiler como en de la venta de máquinas nuevas o usadas. Cuenta con los fabricantes más importantes en el mercado mundial para proponer a sus clientes una gama completa de última generación de plataformas de acceso motorizadas con una elevación de hasta 43 metros. Al Laith comprende

seis divisiones que forman un grupo sólido y competente al servicio de empresas de construcción y de organización de eventos. Al Laith también es un Centro de capacitación certificado de IPAF (International Powered Access Federation).

En marzo de este año, JLG ha entregado a Al Laith dos elevadores de brazo telescópico, el modelo 660SJ y el 860SJ. Estas máquinas incrementaron la flota de alquiler de la sede en Omán. Ian Hume, Director de ventas de JLG para Oriente Medio, ha comentado: "Estamos sumamente satisfechos con esta venta. Pensamos que la entrega de las plataformas a Al Laith es una oportunidad comercial estratégica que consolida la presencia de JLG en el área de Oriente Medio".

Kohler se posiciona como principal *partner* del Manchester United

Manchester United y Kohler han establecido un acuerdo de asociación previsto para varios años. El logo de la marca Kohler aparecerá en la manga de la camiseta club más emblemática, tanto para hombres como para mujeres. La asociación también incluye la participación conjunta en las actividades del día del juego, mejoras innovadoras en las instalaciones de los clubes, proyectos globales de sostenibilidad y responsabilidad social, así como diferentes colaboraciones con los fans del Manchester United, y los clientes y asociados de Kohler.

Manchester United y Kohler celebrarán este acuerdo con los fans del United en todo el mundo el 19 de julio, cuando la nueva camiseta 2018/19 sea usada por primera vez por el equipo masculino en la apertura de su Tour 2018 contra el Club América en Phoenix, Arizona.

El Director Gerente del Grupo Manchester United, Richard Arnold ha destacado su satisfacción al "darle la bienvenida a Kohler a la familia Manchester United como socio principal y nuestro primer patrocinador, con su aparición en la manga de la camiseta, para los equipos masculino y femenino. Nuestra camiseta es mucho más de lo que usamos, personifica la pasión de nuestros fanáticos y su lealtad al club".

"Kohler es conocida en todo el mundo no solo por su diseño vanguardista y productos de lujo, sino también por su genuino compromiso con la sostenibilidad, y es una aportación" emocionante a nuestra familia de socios comerciales".

Por su parte, David Kohler, presidente y CEO de Kohler Co. Que ha señalado que su asociación con Manchester United ofrece "nuevas oportunidades para mostrar la calidad de los productos y servicios de Kohler a los

fans del equipo deportivo más reverenciado y de mayor alcance del planeta. Estamos entusiasmados de ayudar a construir nuestra marca global entre las personas líderes en innovación que desean hacer del mundo un lugar mejor". Y ha añadido que "un componente clave de la relación es nuestro apoyo al nuevo equipo profesional de mujeres, esperando su debut y nuestro apoyo continuo. Manchester United encarna la excelencia sostenida en todo lo que hacen y nuestros valores compartidos son una combinación perfecta a medida que expandimos nuestra creciente presencia internacional en nuevas regiones con un propósito y una presencia significativa".



TANTAS SOLUCIONES COMO CLIENTES EN TU EMPRESA.



EMPRESAS

yoigo

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



Kiloutou continúa su expansión en España con la adquisición de Seralfe y prosigue su desarrollo en Alemania

El grupo Kiloutou sigue su expansión en España con la adquisición de la empresa Seralfe, especialista en alquiler de material en Madrid. Esta nueva adquisición permitirá a Kiloutou proseguir su expansión en España y enriquecer su oferta de servicios en la comunidad de Madrid.

Seralfe es una empresa especializada en alquiler de material en Madrid, con una agencia y una plantilla de 20 empleados. La empresa dispone de un parque de más de 1600 máquinas (cargadoras, excavadoras, equipos pequeños...) que pone a disposición de una clientela profesional compuesta por artesanos, Pymes y

seguir su desarrollo en el mercado español a través del crecimiento interno, de la apertura de agencias y de las adquisiciones».

Por su parte, Jesús Martín Valladolid y Julián Hernández Delgado, fundadores y accionistas de Seralfe, ha señalado que la adquisición de Seralfe por el Grupo Kiloutou "supone para nosotros un motivo de satisfacción. El proyecto que nos presentaron fue clave en nuestra decisión de vender y estamos convencidos de que esta operación permitirá a nuestra empresa proseguir su desarrollo, dotándose de recursos y medios suplementarios".

Además, el grupo adquirió el pasado mes de julio la empresa



grandes cuentas nacionales de la construcción y las obras públicas.

Para Olivier Colleau, presidente del Grupo KILOUTOU: «Esta adquisición responde plenamente a la estrategia de desarrollo internacional de KILOUTOU, que aspira en particular a consolidar nuestras posiciones en mercados de alto potencial. Nos permite reforzar nuestra presencia en el dinámico mercado madrileño, y demuestra una vez más nuestra capacidad para reunir en torno a nuestro proyecto de desarrollo a actores regionales de alta calidad que gozan de una implantación local fuerte. A medio plazo, el objetivo de KILOUTOU es pro-

GL Verleih NRW Cologne, especialista en alquiler de material de elevación de la región alemana de Colonia. Esta operación permite a la firma proseguir su plan de desarrollo a nivel internacional fortaleciendo su presencia como especialista en el mercado alemán algunas semanas después de la adquisición del grupo Butsch Meier en Baden-Baden.

Desde una perspectiva internacional, prolonga la estrategia de desarrollo iniciada en Polonia, España, Alemania e Italia durante los cuatro últimos años.



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

Caterpillar entrega el camión articulado CAT número 50.000

En un año de múltiples hitos significativos para los camiones de minería e infraestructura Cat®, Caterpillar anuncia la entrega de su camión articulado número 50.000 desde su planta de fabricación de Peterlee, Reino Unido. Desde el comienzo de la fabricación de camiones articulados de la marca Cat en 1985, Caterpillar se ha convertido en un líder de la industria del diseño de camiones articulados.

“El camión articulado ha sido un miembro clave de la línea principal de productos de Caterpillar desde que se desarrolló en Peterlee, que siempre ha sido su orgulloso hogar. Agradezco a todo el equipo su enfoque y dedicación para mejorar continuamente el diseño, la fabricación y el soporte de estos excelentes camiones para nuestros clientes”, ha comentado Brent Losey, gerente de producto de camiones articulados. “Los camiones articulados Cat están ayudando a nuestros clientes a cumplir sus objetivos en la construcción y en las minas de todo el mundo. Estamos orgullosos de ver el camión número 50.000 salir de la línea de montaje y esperamos los próximos 50.000”.

Trader Construction Company de New Bern, Carolina del Norte, EE.UU., recibió la unidad número 50.000 durante una ceremonia celebrada recientemente en las instalaciones de Peterlee. Carl Huddle, presidente de Trader, y los representantes de los distribuidores de Gregory Poole Cat estuvieron presentes para recibir las llaves del nuevo camión articulado Cat 745 de 45,2 toneladas (41 toneladas) de Trader. “Gregory Poole, comerciante de Trader y Cat, ha disfrutado de una larga relación que se remonta a la década de 1960, y Trader ha poseído o arrendado un total de 500 camiones articulados de 40 toneladas (36 toneladas) a lo largo de los años”, ha comentado Anthony Pollock, gerente de marketing de camiones articulados de Caterpillar.

Desde 1957, Trader ha trabajado en estrecha colaboración con clientes municipales, comerciales y privados en proyectos de minería, carreteras y autopistas, puentes, aviación, desarrollo de

sitios y otros proyectos de infraestructura grandes y pequeños en Carolina del Norte y del Sur. El equipo de Trader ha crecido a más de 400 trabajadores de oficina y de campo. La compañía opera y mantiene más de 200 piezas de equipo pesado, incluyendo 50 camiones articulados, para completar eficientemente sus proyectos de infraestructura.

Con la cabina de clase mundial recientemente rediseñada, la Cat 745 ofrece una mayor facilidad de uso, visibilidad ininterrumpida en el cuarto trasero y niveles de sonido en la cabina 7 dB más bajos que los diseños anteriores. Su selector de gama de velocidades ofrece un eficiente control monopalanca sobre la velocidad de la carretilla y las funciones de elevación de la carrocería para mejorar los tiempos de ciclo. Con una operación en modo económico para una mejora promedio del 5 por ciento en el consumo de combustible, el tren de potencia del camión es impulsado por el motor Cat C18 ACERT™, con una potencia nominal de 504 CV netos (375 kW), con una gama de plataformas de control de emisiones para cumplir con los estándares ambientales globales. La carretilla articulada Cat 745 cuenta con una gran cantidad de tecnologías integradas estándar, entre las que se incluyen Product Link™, Cat Production Management y Cat Detect con Stability Assist, para supervisar, gestionar y mejorar las operaciones en el lugar de trabajo.

Con una herencia que se remonta a la compañía DJB Design & Engineering, la familia de camiones articulados Cat de hoy en día cuenta con seis modelos de tres ejes con cargas útiles nominales que van desde 26,5 a 45,2 toneladas (24 a 41 toneladas) y capacidades apiladas de 19,6 a 32,7 yd3 (15 a 25 m3). Caterpillar estrenó por primera vez un camión articulado de 40 toneladas (36 toneladas) de carga útil con el D400 en 1985. Desde entonces, Caterpillar ha sido un fabricante líder de camiones articulados de más de 40 toneladas (más de 36 toneladas).



*La parrilla de
Juan Adan*



*¿te gusta
la carne?*

Telf.: 914 167 653

C/ Santa Hortensia, 62

28002 Madrid

www.laparrilladejuanadan.com

La delegación de Loxam-Hune en Málaga trabaja en la creación de la futura central logística de la empresa textil Mayoral



El pasado mes de abril la multinacional Mayoral comenzó las obras para ubicar en el barrio malagueño de Intehorce su nueva central logística. La empresa Mayoral, que actualmente está presente en 75 países, ha realizado una gran inversión para llevar a cabo este proyecto que tiene previsto finalizar a mediados del próximo año.

Loxam-Hune trabaja desde el inicio de las obras suministrando máquinas a la contrata principal que la está realizando. Para los primeros trabajos se han suministrado máquinas para la reparación, rehabilitación y puesta en valor de la nueva nave.

Posteriormente la obra ha continuado con la segunda parte, la construcción de nuevas edificaciones para el almacenamiento de material que estará controlado por un sistema automatizado.

Loxam-Hune ha alquilado un gran número de máquinas para el conjunto y desarrollo de la obra. Más de 20 equipos han estado trabajando desde el inicio de la misma. Principalmente se podrían destacar varias unidades de tijeras eléctricas de 12 metros, brazos articulados eléctricos de 15 metros, tijeras eléctricas de entre 6 y 8 metros, manipulador telescópico, varias carretillas eléctricas y diésel para carga y descarga en el interior de la nave y conjunto de construcciones modular para obras.

Una vez la nueva nave se encuentre en pleno rendimiento, podrá dar cabida a generar nuevos puestos de trabajo en Málaga

y permitirá a Mayoral seguir trabajando en su principal objetivo de duplicar su capacidad de producción y almacenamiento para seguir creciendo en ventas, como viene haciendo en los últimos años.

Proyectos de este tipo demuestran que Loxam-Hune sigue siendo líder en el alquiler de plataformas elevadoras y maquinaria generallista, en la que los constructores siguen confiando día a día. Queda reflejado una vez más el compromiso que Loxam-Hune tiene con todos sus clientes ofreciendo siempre el mejor servicio.



1-4 ABRIL/APRIL ZARAGOZA (ESPAÑA/SPAIN)

SMOPYC

2020

18 SALÓN INTERNACIONAL DE MAQUINARIA DE
OBRAS PÚBLICAS, CONSTRUCCIÓN Y MINERÍA

18 INTERNATIONAL SHOW OF PUBLIC WORKS,
CONSTRUCTION AND MINING MACHINERY

www.smopyc.es



ANMOPYC

FERIA
ZARAGOZA

Manitou Group amplía los servicios de su plataforma Reduce



Manitou ha lanzado una nueva versión de su sitio web Reduce. Totalmente coherente con el enfoque de CSR del grupo, esta plataforma, dedicada a mejorar la calidad de vida laboral de los usuarios de máquinas, tiene como objetivo mejorar su productividad y seguridad, al tiempo que reduce el impacto ambiental. Para lograr este objetivo, el grupo ha desarrollado tres herramientas: Reducir Combustible (Reduce Fuel), Reducir TCO (Coste Total de la Propiedad, del acrónimo inglés) y Reducir Riesgos (Reduce Risk), esta última dedicada a la prevención de accidentes y la seguridad de las personas y las máquinas.

Lanzado en 2013, el sitio Reduce de la firma se ha reinventado con mejores mejores servicios. El objetivo de la sección Reduce Riesgos es la prevención de accidentes y la seguridad de las personas y máquinas. En este espacio se aconseja a los usuarios, a través de carteles de prevención, documentos de mantenimiento, instrucciones de funcionamiento y una biblioteca multimedia de 300 videos, sobre cómo iniciar y mantener una máquina, montar accesorios, utilizar tecnologías como JSM (Joystick Switch & Move), etc. Además presenta las innovaciones implementadas por el grupo para optimizar la seguridad del usuario, al tiempo que mejora su comodidad al reducir la contaminación acústica, trabajando en la ergonomía y reduciendo el efecto de las vibraciones. El objetivo de Reduce Riesgos es guiar a los usuarios en la elección óptima de sus equipos, teniendo en cuenta los factores salud y seguridad. Aude Brézac, gerente de CSR de Manitou Group, ha señalado que: "Se necesita un sólido conocimiento de la máquina y los implementos para tomar las riendas del equipo y reducir los riesgos. Con Reduce Riesgos proporcionamos a los usuarios materiales didácticos para optimizar su manejo, pres-

tando especial atención a su seguridad. Este nuevo sitio demuestra el deseo de nuestro grupo de continuar poniendo a la RSC en el centro de nuestras preocupaciones".

El segundo desarrollo implementado en su programa está relacionado las calculadoras TCO (Total Cost of Ownership/Coste total de la propiedad) para las marcas Manitou, Gehl y Mustang, que ahora están incluidas en este sitio. Los numerosos criterios de uso hacen que la búsqueda sea precisa y permite identificar la máquina que mejor se adapta a las necesidades y actividades del usuario. La herramienta proporciona el costo por hora, incluido el consumo de combustible, los costes de mantenimiento, el seguro y el valor de reventa de la máquina. De esta forma los usuarios podrán estar bien informados del desglose de los costes a lo largo de todo su ciclo de vida, desde la compra hasta la reventa del equipo.

Para proporcionar al usuario una mejor información sobre el consumo y la optimización del combustible, la calculadora Reduce Combustible también está integrada en la nueva plataforma. El programa, basado en un protocolo de Manitou para medir el consumo de combustible (manipuladores telescópicos y plataformas) y validado por UTAC (Unión Técnica del Automóvil, la Motocicleta y la Bicicleta), aplica una metodología idéntica para comparar el consumo de combustible de dos máquinas en el mismo rango (incluidas las máquinas de la competencia).

Desde 2016, el grupo francés desarrolla un proyecto de normalización europeo con el objetivo de definir un estándar de referencia para medir el consumo de combustible de los manipuladores telescópicos. Este protocolo de medición, que se basa esencialmente en el tipo de ciclo del Grupo Manitou se espera que se convierta en el futuro estándar europeo.

Imprefil incorpora la marca Hella a su catálogo

Jesús Villafañez consejero delegado y CEO de Imprefil Distribuciones, anuncia la incorporación de HELLA a su catálogo, principalmente la gama de Termocontrol.

Con este acuerdo, Imprefil incorpora a su catálogo de Térmico un amplio conjunto de cerca de 6.000 artículos de gran calidad, correspondientes a 20 familias de productos.

Imprefil se convierte en uno de los principales proveedores de recambios pa-

ra climatización del vehículo y en refrigeración del motor, tanto de turismo como de vehículo industrial. Con este acuerdo, sus colaboradores, amigos y clientes se benefician de las excelentes condiciones de distribución y de las ventajas competitivas que Imprefil ofrece en su servicio de suministro de recambios.

El espacio destinado a la refrigeración del motor es cada vez más reducido. Reducido y con una alta temperatura. A pe-

sar de todo, para poder mantener el motor en la temperatura adecuada y con un funcionamiento duradero y fiable, los sistemas de refrigeración del motor distribuidos por Imprefil de la marca Hella, son unas auténticas obras maestras de la ingeniería: radiadores de refrigerante, depósitos de expansión, ventiladores y embragues visco, ventiladores de condensador y de refrigerante, intercoolers, calefacciones auxiliares, juegos de bombas de agua.



Compromiso

Cohidrex



Trasteel
elite

Dientes para excavadora de **alta calidad**



Sistemas de **rodaje**

Trabber



CANGINI

Trasteel tech
by Demoter

Implementos de las **mejores marcas**



CMB
MAKE YOUR WORK EASY



Síguenos en:



650 989 088



www.cohidrex.es

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

Cohidrex

Versatilidad para adaptarse a distintas necesidades

Gracias a las características de las que dispone, la grúa pórtico Feltes es versátil y puede usarse en multitud de lugares y sectores: aeronáutico, alimentación, automoción, construcción, farmacéutico, ferroviario, industrial, ingeniería, logístico, químico y servicios. A menudo es necesario disponer de este tipo de elevadores que ayuden a facilitar el trabajo y levantar la carga a los operarios, ya que en numerosas ocasiones las tareas son complicadas de realizar sin la ayuda de una máquina.

La grúa pórtico Feltes está indicada para trabajos de reparación, elevación de cargas o descarga de vehículos. Gracias a ella, se puede reducir el peso con el que cargan los operarios (muchas veces es imposible levantar la carga sin ayuda de una máquina); además, al tratarse de una herramienta con un montaje muy simple, puede usarse en cualquier lugar.

Para adaptarse a las distintas necesidades, la empresa alemana desarrolla distintos tipos de grúas pórtico Feltes: la mini, la estándar y la maxi, cuya capacidad de carga siempre será la misma (hasta) 1500 kilogramos. Tanto la altura como la anchura es regulable. Es decir, con la misma capacidad de carga se pueden elegir distintos tamaños de grúa según el lugar en el que vaya a estar. Asimismo, es posible ampliar el peso que soportan gracias al kit dúo. Con este, la capacidad de carga aumenta hasta 3000 kg.

Por otro lado, la grúa pórtico Feltes es fácil de transportar gracias a su peso reducido: el modelo mini pesa 115 kg; el estándar 130 kg y el maxi 146 kg. Además, el transporte de esta es muy sencillo puesto que todos sus componentes se pueden desmontar y plegar con facilidad. De esta forma, se puede mover en cualquier vehículo y a cualquier lugar.

La grúa pórtico Feltes está homologada y dispone de certificado CE, por lo que se podrá usar en cualquier lugar. De igual manera, gracias a dicho certificado, se ha comprobado que la capacidad de carga certificada que ofrece la grúa es de 1500 kg.

Se le puede incluir ruedas para mover la grúa pórtico sin carga. Por otra parte, una de las patas se puede mover a través de la viga horizontal, lo que permite variar la longitud de dicha viga, mientras que la pata siempre permanece fija.

Accesorios

Una de las ventajas de la grúa pórtico Feltes son los accesorios que se le pueden implementar:



- El kit dúo. Sistema de conexión de grúas que permite unir dos grúas pórtico fijas (de los modelos mini, estándar o maxi) y así duplicar la capacidad de carga de la herramienta hasta 3.000 kilos. El carro de traslación se mueve sobre las dos vigas.

- Enganche mural, que posibilita anclar a un muro uno de los extremos de la viga. Esto permite utilizar la grúa a través de una ventana o una puerta y aumentar así las posibilidades del sistema.

- Ruedas. El sistema de ruedas permite mover la grúa montada y sin carga. Incluye también una suspensión de muelles para que el peso se distribuya de forma equivalente.

- Carretillas de transporte, que permite trasladar una grúa pórtico completa, rápida y cómodamente. Es especialmente útil para transportar la grúa a los lugares en los que no se puede acceder con un vehículo

Grúa pórtico feltes móvil

La empresa alemana también ha desarrollado una grúa pórtico móvil. Se trata de una solución versátil para las necesidades de manipulación en grandes superficies, ya que puede ser utilizada en distintos puntos sin necesidad de montaje/desmontaje. La principal ventaja es que se puede mover tanto con carga como sin ella.

Como en la grúa pórtico fija, una de las patas de la grúa pórtico móvil se puede mover a través de la viga horizontal, lo que permite variar la longitud de dicha viga. La otra pata permanece siempre fija. Su capacidad de carga es de hasta 1000 kg y también está disponibles en tres tamaños: mini, estándar y maxi.

Generador portátil insonorizado y compacto

Himoinsa lanza al mercado el grupo electrógeno HYA3-5 M5. Un generador portátil de 4,4 kVA en PRP, cuyo bajo consumo de combustible y elevada autonomía lo convierten en uno de los modelos más competitivos del mercado.

El nuevo modelo de la gama portátil de Himoinsa, el generador HYA3-5 M5, incorpora el motor Yanmar L100N5 con sistema de arranque eléctrico. Suministra hasta 4,4 kVA en PRP e incluye un cuadro de control con un juego de dos bases SCHUKO de 16A 2P+T para una fácil y rápida conexión; perfecto para trabajos puntuales de uso doméstico, así como para ser incorporado a la flota de alquiler de aquellas empresas cuyos clientes requieran de máquinas más reducidas para trabajos en pequeños negocios y hogares.

Su versión constructiva insonorizada cuenta con un revestimiento de lana de roca de alta densidad de 30mm de espesor que reduce el nivel de emisión sonora a 65 dB(A) convirtiéndolo en el modelo más silencioso de la gama portátil. Además, cuenta con un depósito de combustible de 20 litros, con llenado externo, y una autonomía aproximada de 14 horas de funcionamiento ininterrumpido.

Su diseño compacto, reducidas dimensiones y gancho superior de izado facilitan el desplazamiento de estos equipos, a los que además se le puede incorporar como opcional un kit móvil para optimizar su transporte. Además, su estudiado diseño contempla un amplio ángulo de apertura del capó garantizando un fácil acceso para las tareas de mantenimiento.

El modelo HYA 3-5 está disponible en versión insonorizado, capotado, y tubular, y se suma a los 30 grupos electrógenos portátiles de entre 3 kVA y 10,6 kVA que HIMOINSA tiene en el mercado. La gama portátil incluye modelos que trabajan en 50Hz y 60Hz para atender las necesidades en los distintos mercados.



Especialistas en filtración y térmico



imprefil



Distribuidor de:



imprefil@imprefil.com • www.imprefil.com • Tienda online: e-imprefil



CENTRAL
IMPREFIL

Avda. Arce s/n. 28 • 28100 (Fresno Carrizo) (MADRID)
Tel: 902.180.720 • 918.931.118 • Fax: 918.034.750

Dellegad000 Estanys
IBARFIL, S.L.

C/ Excelsior, Ormaiztegui, 144 • 08018 BARCELONA
Tel: 902.180.388 • 913.092.400 • Fax: 933.094.288

Limpieza a orillas del Duero con Bobcat

Limpiar la arena de la playa o las riberas de los ríos de una manera cómoda y efectiva resulta mucho más fácil con el limpiador de arena Bobcat SC200.

La Cámara Municipal de Gondomar efectúa la limpieza de sus playas fluviales, zonas habilitadas para el baño a orillas del río Duero en la localidad de Gondomar (Portugal) con la cargadora de orugas Bobcat T590 y el limpiador de arena SC200.

"El accesorio limpia arenas de Bobcat es un excelente equipamiento que ha traído grandes ganancias en cuanto a eficiencia, eficacia y de calidad en los trabajos de limpieza comenta José Dias, responsable del servicio. Con este implemento, el trabajo se realiza con mayor rapidez y ahorrando recursos".

Este se utiliza en la limpieza de las playas fluviales de Lomba, Moreira, Melres, Cebreiros, Gramido y Ribeira de Abad, en un área total aproximada de 45.000 m².

El servicio de limpieza era efectuado anteriormente por una pequeña maquina limpia arenas, con cerca de 30 años, cuyo rendimiento era muy bajo por lo que hemos mejorado el servicio, la productividad y la rentabilidad también.

Una de las ventajas es que el limpiador puede ser usado tanto sobre superficies secas como en húmedas. La playa fluvial posee una estructura de suelo diferente de las playas marítimas, desarrollando inmensas hierbas infestantes de enraizamiento profundo, y está compuesta por grava, y la arena que la compone es de mayor granulometría, es arena de río.

Previamente se efectúa la limpieza y ni-

velación total del área del arenal, para eliminar todas las herbáceas que se desarrollan después de la época de verano y en el invierno. Sólo después de la limpieza de las hierbas se utiliza el accesorio limpiador de arenas, obteniéndose una rentabilidad 4 veces superior al equipo que se utilizaba anteriormente además de una mayor calidad.

La limpieza de la totalidad de los arenas es efectuada entre 8 a 10 días según la arena esté seca o más húmeda, cuando en el pasado eran necesarios entre 30 a 40 días."

La limpieza con este implemento resulta más económica gracias a los ciclos cortos y la gran productividad del paquete de la cargadora con el limpiador de arena Bobcat.

Sus dimensiones de 1900 mm de anchura de trabajo, 200 mm de profundidad de trabajo y una capacidad de cucharón de 350l hacen de él un limpiador de arena de alto rendimiento que permite tamiar arena o tierra rápidamente y retirar basura y objetos tan pequeños como colillas, tapones de botellas, vidrios rotos, trozos de madera, latas, piedras, bolsas de plástico, jeringuillas, algas marinas y otros residuos. Además, el operador puede limpiar alrededor de obstáculos fijos y llegar a lugares aislados de difícil acceso. La velocidad de trabajo de este limpiador de arena, puede llegar hasta 15000m²/h, resultando muy productivo.

La alta capacidad de descarga de este limpiador de arena, se consigue gracias a los brazos de elevación de la cargadora y la compuerta hidráulica de la tolva del imple-

"Su uso resulta ideal para playas, complejos turísticos, mantenimiento de zonas infantiles de juegos, terrenos de juego, hipódromos, granjas, pistas de competición, zoológicos o en la industria del reciclaje y la clasificación de residuos"

mento, que permiten un fácil vaciado de la basura y los restos en un camión.

La cargadora a la que se acopla este implemento, puede usar otros implementos para una limpieza completa y versátil como la grapa de raíces que permitirá comenzar con la retirada de materiales y objetos más grandes o una barredora para posteriormente retirar la arena de los paseos marítimos o de las carreteras colindantes.

Su uso resulta ideal para playas, complejos turísticos, mantenimiento de zonas infantiles de juegos, terrenos de juego, hipódromos, granjas, pistas de competición, zoológicos o en la industria del reciclaje y la clasificación de residuos.

Este implemento funciona con la gama de cargadoras compactas de orugas Bobcat y es compatible con las versiones estándar y de alto caudal de los modelos T590, T650, T770 y T870.

Todos los implementos Bobcat están diseñados y fabricados para ofrecer un ajuste perfecto con las cargadoras Bobcat y de este modo optimizar el rendimiento, la fiabilidad y la durabilidad, minimizando la inversión, la mano de obra y la maquinaria necesaria.

Las cargadoras compactas Bobcat están equipadas con el sistema de montaje rápido de implementos Bob-Tach.



Genie ofrece una vista en primera línea del Gran Premio francés de Fórmula 1

Hacia diez años que Francia no albergaba un Gran Premio de Fórmula 1. Sin embargo, el 24 de junio, como lo que podría describirse como un «celebrado retorno», el evento regresó al legendario circuito de Castellet, donde tras 28 años se celebró nuevamente una carrera de Fórmula 1. ¡Este evento excepcional requería un equipo excepcional!

Para la empresa de alquiler FRECHE Location, ayudar al éxito del evento fue una obviedad. Se requería una plataforma de trabajo que permitiese a los operadores de cámara filmar la carrera para ofrecer una vista espectacular desde una altura de más de 40 m. Su recomendación a los organizadores de la carrera: una plataforma articulada Genie Z@-135/70.

Con esta nueva perspectiva, los espectadores pudieron ver de cerca toda la carrera, desde los incidentes de la primera vuelta justo después de la curva, hasta la victoria del piloto británico Lewis



**simasa**

La sierra de madera más segura



**Hand Safe**

Cuando se trata de seguridad, no hagas recortes.

Y si estás cortando madera, asegúrate de hacerlo con tu nueva HandSafe.

Así, si tocas el disco por error o accidente, el sensor S&S lo parará en 4 décimas de segundo.

Protege tus dedos: con la tronadora de madera HandSafe, tu seguridad está en tus manos.

**S&S**
STOP AND SAFE

simasa.com

Los robots de demolición Brokk realizan la obra de Canalejas en el centro de Madrid

Metro de Madrid está ejecutando el 'Plan de Modernización de Metro', con el que se pretende reacondicionar y renovar hasta 33 estaciones dentro de la red. La parada Sevilla, que se localiza a pocos metros de la madrileña Puerta del Sol, es una de las estaciones elegidas y que, además, se encuentra dentro del Plan Especial de Reordenación en Canalejas, impulsado por el Ayuntamiento de Madrid.

Las obras que se están realizando dejarán paralizada la estación de Sevilla durante un año. Los trenes podrán circular por el interior, pero no realizarán parada. Con estos trabajos se pretende modernizar íntegramente la estación: incluir distintos ascensores, un vestíbulo nuevo, habilitar torniquetes, la transformación eléctrica o proteger la estación contra incendios.

Para poder realizar todas estas remodelaciones, la empresa Perfox trabaja con dos robots de demolición Brokk: el 800 y el 170. Con ellos, debe quitar una losa y trabajar bajo tierra para conseguir abrir un hueco equivalente a cuatro pisos. Para poder realizarlo debe demoler toda la parte exterior e interior hasta conseguir abrir ese agujero y, para finalizar, se construirá la estación definitiva.

El robot de demolición 800 es el más grande del mundo. Su peso es de 11 toneladas, sin embargo, gracias a su sistema hidráulico de última generación y a su martillo MB1200 (1200 kg de peso), su rendimiento es superior incluso al de máquinas de más de 40 toneladas. Sus reducidas dimensiones (2,2 metros de ancho y apenas 2,6 de alto), le permiten acceder a entornos donde sería imposible introducir máquinas con una potencia similar. Su increíble alcance, de casi 11 metros, le permite ejecutar casi cualquier trabajo, con la ventaja añadida de ser dirigido por control remoto, como el resto de sus 'hermanos pequeños'.

El robot de demolición 170 es el primero que se ha vendido en España. Este robot incluye el sistema SmartPower que incrementa notablemente el rendimiento y mejora las condiciones de trabajo de la máquina, ya que monitoriza de manera constante la entrada de corriente y la salida de potencia a través del martillo, adaptándose a las condiciones específicas de cada trabajo. Esta máquina ofrece un 15% más de potencia que modelos anteriores y dispone de una gran fuerza con el martillo y la cizalla. Por otro lado, se trata de un modelo compacto que puede pasar por puertas de tamaño estándar.



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



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

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

Si desea obtener más información, vaya a discover.sap.com/business-one-sap



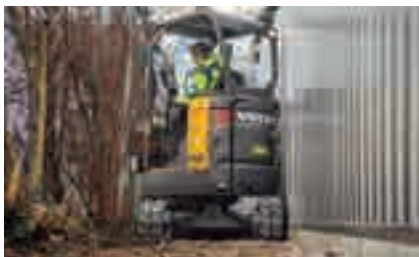
Run Simple

Escavadoras Volvo para trabajar de forma inteligente

Versatilidad es el denominador común que esta selección de estas seis potentes excavadoras de Volvo de última generación.

ECR18E, fácil acceso a zonas estrechas

Se trata de una máquina de 1,8 toneladas con posibilidad de acceder a espacios reducidos. Gracias a su diseño de trasera ultracorta puede trabajar cerca de obstáculos sin colisionar con ellos.



El nuevo modelo complementa la oferta de Volvo, que hasta ahora comprende siete modelos de radio de giro cero, que van de 1.8 a 9.5 toneladas. Ofrece gran estabilidad en los terrenos difíciles. Con un tren de rodaje variable, la ECR18E puede retraerse a menos de un metro de ancho para acceder a áreas estrechas o expandirse a más de 1.35 metros de altura.

EC700CHR, versatilidad con 70 toneladas

Máquina versátil de 70 toneladas para trabajos de demolición, alcanza una altura de 32 m,



pero también se puede montar con equipos de alto alcance y un brazo articulado estándar. La posibilidad de cambiar con facilidad la pluma y brazo de alto alcance a una configuración estándar de retroexcavadora o pluma ofrece un mayor retorno de la inversión.

EW240E, para residuos y el reciclaje

No son solo sus ruedas las que hacen que esta excavadora sea especial. Su diseño ha sido especialmente concebido para los sectores de residuos y reciclado. Este nuevo manipulador de materiales pesa 26 toneladas. Con su pluma recta de 6,5 metros y un brazo curvado tipo cuello de cisne de 5 metros, es capaz de alcanzar los 11 metros de distancia hacia adelante.



Los operadores pueden trabajar cómodamente en la espaciosa cabina, que se puede elevar hasta cinco metros sobre el suelo para obtener una vista óptima de las labores desde arriba.

Dig Assist, tecnología para un mayor control

Cavar zanjas, nivelar laderas o crear perfiles de sitios complejos y multidimensionales, resulta ahora más fácil gracias a Dig Assist, el sistema de control de maquinaria de Volvo para excavadoras.

La pantalla de alta definición incorporada proporciona a los operadores todos los datos en tiempo real para llevar a cabo las tareas de la manera más precisa y eficiente posible.



Alimentado por la galardonada consola Volvo Co-Pilot en la cabina e incorporando sensores y la última tecnología de ubicación, Dig Assist ofrece una precisión de excavación óptima en una frac-

ción del tiempo normalmente utilizado con los métodos convencionales. Simple e intuitivo, el operador puede configurar proyectos en solo unos pasos, seleccionando los parámetros de trabajo requeridos.

El operador puede monitorear el progreso del trabajo a medida que avanza y las alertas en pantalla indican cuándo se cumplen los parámetros preestablecidos.

EC950E, el peso pesado

Los tiempos de ciclo más rápidos se logran gracias al sistema hidráulico mejorado, que aumenta la potencia de la bomba para una operación uniforme y rápida. Gracias a su sistema electrohidráulico, la alta potencia y el masivo torque del motor Volvo D16, esta máquina ayuda a reducir los tiempos de ciclo al mínimo.



El sistema utiliza tecnología inteligente para controlar el caudal según la demanda y reducir las pérdidas internas en el circuito hidráulico.

EC220D, capacidad de excavación

El sistema hidráulico, también conocido como "modo de funcionamiento de detección automática", ofrece una gran productividad, capacidad de excavación, precisión de maniobra y economía de combustible. El sistema de suma, la prioridad de la pluma, del balancín y del giro, y la regeneración de la pluma, del balancín y del cazo aportan una capacidad óptima.



Hidromek aterriza en el mercado australiano



Tras liderar el mercado turco en los últimos años en palas cargadoras y los últimos seis en las ventas de excavadoras, Hidromek, cuyas máquinas trabajan en más de cinco continentes, lleva a cabo su expansión internacional a través de una red de distribuidores internacionales y ofrece servicios de venta y posventa a través de centros como Hidromek West en Barcelona, Hidromel Rusia en Krasnodar e Hidromek Japón en Sagamihara. Ahora Hidromek aterriza en el mercado de equipamiento para la construcción de Australia de la mano de su socio Onetrak.

Hidromek fue fundada en 1978 en Ankara, Turquía. Hasan Basri Bozkurt, fundador y actual presidente de la junta, comenzó con la

producción de accesorios para tractores agrícolas. Esta iniciativa se desarrolló en los años siguientes con la con la primera máquina para construcción

diseñada por ingenieros turcos. La gama de productos se expandió con el tiempo, lo que llevo al crecimiento de Hidromek hasta lo que es hoy, una compañía que emplea a alrededor de 8.000 personas. Las retroexcavadoras, excavadoras hidráulicas, cargadores de ruedas y motoniveladoras se fabrican en seis plantas de producción, que incluyen cuatro fábricas en Ankara, una en Esmirna y una en Tailandia.

En 2017 se tomó la decisión de designar a Onetrak como distribuidor oficial de Hidromek en Australia. David Hazell, director general y fundador de Onetrak, afirmó que tiene mucha confianza en el futuro de la marca

en Australia. "Hidromek es una marca increíblemente sólida en Europa. La calidad y el diseño del producto son excepcionales y estamos muy contentos de llevar estos productos al mercado australiano. Además, hay varios lanzamientos de productos nuevos que esperamos ver en los próximo 12 a 18 meses."

Andrew Pritchard, Director Nacional de Ventas de Onetrak, visitó recientemente las cuatro fábricas de Hidromek en Turquía "Recientemente organizamos un grupo de clientes en un viaje internacional a las fábricas en Esmirna y Ankara, donde pudieron conducir las máquinas y ver las líneas de producción de primera mano. Los comentarios que hemos recibido son extremadamente positivos".

"Además de tener nuevas máquinas en stock, también tenemos unidades Hidromek en la flota de alquiler que ofrecen varias opciones para los clientes, independientemente de si están buscando comprar o alquilar equipos".



DOFI

LA EXPERIENCIA LA MEJOR CALIDAD



Cuchara ranza



Excavador rápido



Cuchara 4 x 1



Cucharon estándar



Cuchara lateral



Cuchara limpieza



Bivalve



Pala



Pala trocois



Pala trocois suspendida

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

ÍNDICE DE ANUNCIANTES

COEXU	Interior portada
COHIDREX	51
DEUTZ SPAIN	15
EPICOC	Portada
FIAT	7
HAULOTTE IBERICA	17
HUPPENKOTHEN GMBH	19
HUSQVARNA ESPAÑA	29
IMPREFIL DISTRIBUCIONES	53
INDUSTRYSTOCK	Interior contraportada
INMESOL	38-39
LA PARRILLA JUÁN ADÁN	45
NORTHGATE	43
PALFINGER	4
PLATAFORMAS ELEVADORAS MAQEL	11
RECAMBIOS INTERNACIONALES	33
RIWAL PLATAFORMAS AÉREAS	27
S.L. DE MAQUI. Y EQUIPOS DOFI	57
SAP	55
SIMA	49
SMOPYC	47
TVH GROUP NV	13
UBARISTI	23
VAMASA TECNIAL	31
VERTIMAC	Contraportada
WACKER NEUSON	9
YOIGO	41

www.profesionaleshoy.es



 **TPI** Grupo
www.grupotpi.es

El único portal profesional actualizado 24x7x365