

ALLrental

●●● EVENTO

Madrid acoge la convención anual de la Asociación Europea del Alquiler

●●● ENTREVISTAS

- David Cagigas, presidente de Anapat
- Juan Ignacio Perona, adjunto a Dirección; Manuel Aguilera, Gas Product Manager y Cristina Avilés, Communication Manager de Himoinsa.
- Paula Avendaño Pérez, responsable de Comunicación y Marketing de Genesal Energy

●●● INFORME

Plataformas elevadoras, un equipo de trabajo en el que predomina el régimen de alquiler

●●● ESCAPARATE DE PRODUCTOS

Generadores

●●● EMPRESAS

Himoinsa adelanta la gama S5

NUEVOS EQUIPOS RENTAL

ULTRA SILENCIOSOS

RR GAMA RENTAL

SOLAMENTE

50 dB(A)

DE EMISIONES SONORAS

Med. a 7 m y 75 % de carga



SMART POWER
(UE) 2016/1628

www.inmesol.es

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

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 43



EVENTO

Madrid acoge la convención anual de la Asociación Europea del Alquiler

PÁG. 12



ENTREVISTA

David Cagigas, presidente de Anapat

PÁG. 20

EDITORIAL

La Convención Anual ERA 2019, una potente y unificada voz del sector del alquiler.....5

ACTUALIDAD

Cuenta atrás para la 25ª Convención de Anapat.....6

INFORME

Plataformas elevadoras, un equipo de trabajo en el que predomina el régimen de alquiler..... 16

ARTÍCULO

IPAF lanza la campaña de seguridad Street Smart..... 18

ESCAPARATE DE PRODUCTOS

Generadores.....22

ENTREVISTA

Juan Ignacio Perona, adjunto a Dirección; Manuel Aguilera, Gas Product Manager y Cristina Avilés, Communication Manager de Himoinsa.....30

ENTREVISTA

Paula Avendaño Pérez, responsable de Comunicación y Marketing de Genesal Energy.....32

EMPRESAS

Himoinsa adelanta la gama S5.....34



RUEDAS DE MINICARGADORAS- EXCAVADORAS PARA MANTENER SU FLOTA CIRCULANDO

La rueda Camso SKS 753, es solo una de las muchas soluciones que Camso proporciona en Minis: Tenemos la gama más amplia de la industria. Porque cuando hablamos de Construcción, nos aseguramos de entregarle el producto adecuado, con el coste operativo más bajo del mercado, para cualquier trabajo.



NOVEDAD **CAMSO SKS 753**

NUEVA GENERACIÓN DE RUEDAS DE LA SOLIDEAL HAULER SKZ





TPI Edita

www.grupotpi.es | 91 339 67 30

Consejero Delegado

JOSÉ MANUEL GALDÓN BRUGAROLAS

Director General Comercial

David Rodríguez Sobrino



Redacción

DIRECTOR DE INFORMACIÓN

José Henríquez | jhenriquez@grupotpi.es

DIRECTORA

Marisa Sardina Febrel

marisa.sardina@grupotpi.es | 913 398 626

REDACCIÓN Y COLABORADORES

Laura García-Barrios, Nuria López, Beatriz

Miranda, Lucas Varas

Publicidad

JEFE DE VENTAS

Ángel Luis Lara Ahijón

angel.lara@grupotpi.es

Teléfono: +34 91 339 8699 | 618 732 312

DEPARTAMENTO COMERCIAL

Teresa del Amo, Ignacio Vázquez

Delegación Barcelona: Corina Estrella

Producción

JEFE DE PRODUCCIÓN

Enol Álvarez | enol.alvarez@grupotpi.es

MAQUETACIÓN Y DISEÑO

Jaime Dodero

DEPARTAMENTO DE PRODUCCIÓN

Eugenia Gonzales-Rubio, Katherine Jacome

Suscripciones y distribución

Marta Jiménez | marta.jimenez@grupotpi.es

Tel. 91 339 67 30

Sistemas

Joaquín Moll y Felipe Alzate

Bases de datos

Sandra García

Administración

Susana Sánchez

susana.sanchez@grupotpi.es

Impresión

Rotaclick S.L.

Depósito legal M-8855-2011

Precio ejemplar: 5 euros

Distribución postal

Servicios Postales
TGES

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

Convención ERA 2019, una potente y unificada voz del sector del alquiler

La Asociación Europea del Alquiler, ERA, fue creada en 2006 para representar a las asociaciones nacionales del alquiler y las empresas de alquiler de equipos en Europa. Han pasado ya trece años y el éxito de su actividad ha sido abrumador. Las cifras hablan por sí solas. Hoy en día la asociación cuenta con más de 5.000 empresas de alquiler, tanto directamente como a través de 14 asociaciones nacionales, entre ellas Aseamac. En este breve periodo de tiempo desde de su fundación, podemos afirmar que la entidad se ha configurado como una fiable y prestigiosa fuente de datos sobre las actividades y prestación del alquiler de equipos, con información de valor añadido para las empresas de alquiler, que, gracias a esto, pueden actualizar sus conocimientos y dinamizar sus acciones con éxito.

La asociación sabe que las matemáticas nunca fallan y en este sentido, la suma de satisfacción, motivación, bienestar y mentalidad positiva da como resultado el flujo de ideas creativas, lo que deriva en una mayor eficiencia y productividad a todos los niveles.

ERA actúa a través de sus grupos de trabajo en los ámbitos de Promoción, Seguridad y Sostenibilidad, Estadística, Condiciones Técnicas y Generales del Alquiler. En el período previo a su fundación, las sinergias e intercambio de conocimiento y bue-

nas prácticas entre empresas se encontraba muy limitada, pero gracias al trabajo de esta asociación, a sus comités, a su suministro de servicios *online*... el escenario ha cambiado de forma evidente.

Capítulo fundamental que contribuye a esta realidad es también su Convención anual, una oportunidad para compartir conocimientos y asuntos de reflexión. Una cita que ofrece una ventajosa interacción a todos los actores protagonistas de la industria del alquiler, mostrando en cada edición una profusa radiografía de los futuros y estratégicos retos del mercado. Mesas redondas, debates, conferencias, premios, oportunidades de encuentro... todo esto y más para contribuir a la promoción del sector. En páginas interiores mostramos todos los detalles de la última convención, de cuyo éxito hemos sido testigos *in situ*.

Desde esta cabecera queremos felicitar a la asociación por trabajar dando soporte a las necesidades de sus asociados, fortaleciendo la industria del alquiler, potenciando su presencia y unificando su voz. Felicidades en ese acierto por canalizar las inquietudes del sector frente a los retos que van apareciendo y que necesitan ser coordinados. Y es que en la era de la globalización, asociarse es la clave si se pretende preservar y defender los intereses de las empresas de forma dinámica, proactiva y anticipatoria.

ERA E IRN LANZAN LA PRIMERA ENCUESTA SOBRE EL MERCADO DEL ALQUILER 2019

La Asociación europea del alquiler, ERA, de la que Aseamac es miembro directo, y la revistas International Rental News, IRN, han lanzado la primera encuesta sobre

el mercado del alquiler en Europa 2019, de las dos previstas para este curso.

Anteriormente, ERA e IRN lanzaban cuatro encuestas al año, pero recientemente decidieron

reducirlas a dos, lo que creen que minimizará la carga para las empresas del colectivo y proporcionará información importante en dos fechas muy determinadas, a principio y final de año.

La encuesta, de una duración de cinco minutos, está disponible en seis idiomas, entre ellos el castellano, y todas sus respuestas son anónimas.

DEUTZ ABRE UNA TIENDA ONLINE PARA PRODUCTOS DE LA MARCA

Deutz ha lanzado una tienda *online* internacional para productos de alta calidad. En ella, los fans de Deutz podrán elegir entre más de 200 artículos, las 24 horas del día y desde cualquier parte del mundo. Además de los artículos clásicos de marca como los

bolígrafos Deutz, el sitio también venderá ropa de y mucho más: el libro '150 años de Deutz', por ejemplo, contiene datos fascinantes sobre la historia, el desarrollo y el trabajo de la empresa.

Además de los artículos estándar, también hay disponi-

ble mercancía personalizada. El hecho de que los artículos se puedan adaptar a las necesidades de los clientes hace que estos artículos sean un regalo ideal para cualquier persona con un gran interés en Deutz.

Las opciones de pago flexibles, incluyendo PayPal y la tar-

jeta de crédito, hacen que los pedidos sean rápidos y fáciles. Más de mil artículos están en stock para su entrega en todo el mundo. El sitio web tiene un formulario de contacto para enviar preguntas sobre la tienda en línea, los artículos a la venta o sobre un pedido.

PONENTES DE GRAN PRESTIGIO EN LA CONVENCION DE ANAPAT 2019

Cuenta atrás para la 25ª Convención de Anapat que se celebrará en Málaga los próximos días 5 y 6 de junio, en el Gran Hotel Miramar de Málaga. La convención de este año tendrá un carácter especial al ser la vigésimo quinta edición celebrada. La asociación ha estado preparando este importante acontecimiento sectorial desde el pasado año para aglutinar a lo más sobresaliente de la elevación en España

Como viene siendo habitual, se contarán con ponencias técnicas sobre asuntos cla-

ve para el sector con la colaboración de ponentes de reconocido prestigio del panorama nacional e internacional, como Juan Antonio Corbalán, exjugador internacional de Baloncesto, cardiólogo, experto en de medicina deportiva y conferenciante, o Alexandre Saubot, director general de Haulotte.

Presente y futuro del alquiler de PEMP en España y en Europa será el eje sobre el que girarán las ponencias de Pedro L. Fernández, presidente y fundador de GAM; Olivier Colleau,

presidente del Grupo Kiloutou; Gérard Déprez, CEO de Loxam; Pascal Van Halst, CEO de TVH, con Mateco, como división de alquiler de maquinaria del grupo y Pedro Torres, Chief Operating Officer (COO, director de Operaciones) de Riwal

La 25ª Convención de Anapat será también una oportuni-



dad para conocer con gran detalle momento económico actual y perspectivas 2019-2020, de la mano del analista económico y profesor de Economía y Contabilidad José María Gay de Liébana.

HAULOTTE CONSIGUE LLEGAR AL PODIO DE LOS PREMIOS HEAVENT

Haulotte ha sido nominada en la categoría «BtoB» en los Premios Heavent por su brazo articulado eléctrico HA20 LE. El jurado, compuesto por dieciocho profesionales de la comunicación, seleccionó el proyecto Pulseo entre docenas de aplicaciones. El primer brazo articulado eléctrico de la gama Pulseo ofrece un funcionamiento silencioso en cualquier superficie, todo con el debido respeto por el medio ambiente. Versátil y ecológica, la máquina ya ha recibido otros premios internacionales, como el Producto innovador de RER 2018, en los EE. UU.; MAT D'OR, en Francia y Construction Machinery TOP 50, en China.



NUEVA TIENDA ONLINE

REPUESTOS ORIGINALES



10%
DESCUENTO

USANDO EL
CÓDIGO:

MYCSA

ZEPRO

Mayor duración y mejor calidad

WWW.TIENDA.MYCSAMULDER.ES



CASE CONSTRUCTION EQUIPMENT NOMBRA A UN NUEVO HEAD OF SALES AND MARKETING PARA EUROPA

CASE Construction Equipment ha nombrado Nicola D'Arpino como Head of Sales and Marketing para Europa. Tras una trayectoria de 16 años en el Grupo CNH Industrial, D'Arpino aportará amplios conocimientos a su puesto gracias a su dilatada experiencia en el sector de la construcción.

D'Arpino sucede a José Cuadrado, ya que Cuadrado asume a partir de ahora el puesto de vicepresidente de Soluciones Posventa en CNH Industrial. El nombramien-



to de D'Arpino obedece a los cambios producidos en el Comité Ejecutivo Mundial de CNH Industrial en enero de 2019, ya que con esto se refuerza la estructura organizativa para centrarse en cinco segmentos operativos globales: construcción, agricultura, vehículos comerciales y especiales, sistemas de propulsión y servicios financieros.

Carl Gustaf Göransson, presidente de Construcción, continúa al frente del segmento de la construcción.

ANN-SOFIE RÄFTEGÅRD, NUEVA JEFA DE RECURSOS HUMANOS EN VOLVO CE



Räftegård dirigirá el Departamento de Recursos Humanos, impulsando la gestión del talento, la planificación de la fuerza laboral, la diversidad y el compromiso de la fuerza laboral global de Volvo CE, conformada por más de 14.000 personas. Asimismo, informará al presidente de la compañía, Melker Jernberg, y será miembro del Equipo de Gestión Ejecutiva (EMT).

"Estoy muy emocionada de unirme al Grupo Volvo y a Volvo Construction Equipment. Además de vincularme a una empresa y marca reconocida e interesante, me incorporo a una industria en transformación con infinitas oportunidades para conectar con personas y negocios perseguir el éxito. ¡Eso es lo que me inspira!", Comenta Räftegård.

Ann-Sofie Räftegård se une a Volvo después haber pasado más de tres años en el Grupo Sueco Högånäs, donde fue vicepresidente senior de Recursos Humanos. Anteriormente, Ann-Sofie ha desempeñado importantes funciones en IKEA, Daimler/Mercedes Benz, Johns Manville y Perstorp.

Ann-Sophie tendrá su sede en Gotemburgo, Suecia. Reemplaza a Diana Niu, quien asumió el cargo de vicepresidenta ejecutiva de Gestión de Recursos Humanos para el Grupo Volvo desde el 1 de enero de 2019.

El presidente de Volvo CE, Melker Jernberg, comenta: "Me complace dar la bienvenida a Anne-Sophie en su nuevo cargo. Sé que hará una contribución muy fuerte a nuestra compañía en este momento importante".

JOHN MAY, NUEVO PRESIDENTE Y DIRECTOR DE OPERACIONES DE DEERE & COMPANY

La multinacional americana Deere & Company ha nombrado a John May, de 49 años, presidente y director de Operaciones de la compañía. En 2012, este profesional se unió al equipo de dirección como director de sistemas de información y soluciones agrícolas. El año pasado, fue nombrado presidente de la División de Agricultura y Turf, para América y Australia, como responsable de la plataforma de la cosecha global, turf y utilities, así como de las plataformas del cuidado del cultivo y responsable de soluciones inteligentes del grupo. Anteriormente, John dirigió las operaciones de la compañía en China, fue gerente de fábrica en

Dubuque Works y vicepresidente de la plataforma utilities y turf. Por otro lado, Deere ha reforzado su equipo directivo con nuevos nombramientos desde el 1 de abril: 1) Cory J. Reed, de 48 años, ostenta el puesto de presidente de la división global de agricultura y turf, en América y Australia, así como de las plataformas globales de cosecha, turf y de soluciones agrícolas. Reed, se unió a la compañía en 1998. Hasta ahora era presidente de John Deere Financial. 2) Rajesh Kalathur, de 50 años, ocupa el cargo presidente de John Deere Financial y director de Información. Desde que se unió a Deere en 1996, Kalathur ha asumido diferentes responsabilidades en finanzas, desa-



rollo de negocios, logística, operaciones y marketing. Entró a formar parte del equipo directivo, en 2012, como Vicepresidente Senior y Director Financiero. Asumió las responsabilidades adicionales como Director de Sistemas de Información en 2018. 3) Por su parte, Ryan D. Campbell, de

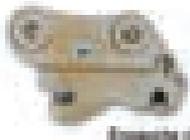
44 años, es vicepresidente senior, director financiero. Campbell se unió a John Deere en 2007 y ha ocupado varios cargos gerenciales en el área de finanzas. Se convirtió en vicepresidente y controlador financiero en 2016 y el año pasado fue nombrado responsable financiero adjunto.



DOFI

LA EXPERIENCIA LA MEJOR CALIDAD


Cuchara simple


Espectro vibrante


Cuchara 4 x 1


Cuchara estándar


Cuchara 3 x 1


Cuchara 2 x 1


Brazo


Pala


Pala 3 x 1


Pala 2 x 1

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

Bauma consigue los mejores resultados de su historia

Con más de 620.000 visitantes de más de 200 países, Bauma 2019, la feria líder mundial de maquinaria de construcción, máquinas para materiales de construcción, máquinas mineras, vehículos de construcción y equipos de construcción, cierra esta edición generando los mejores resultados en los 65 años de historia de su historia. El número de visitantes se ha incrementado en cerca de 40.000 sobre el total de su anterior edición en 2016. Más de 250.000 visitantes han llegado a Múnich de países diferentes de Alemania.

Los 10 principales países visitantes después de Alemania han sido: Austria, Italia, Suiza, Francia, Países Bajos, Rusia, Suecia, República Checa, Polonia y Gran Bretaña. Asimismo, la feria también ha experimentado un fuerte aumento de la asistencia de visitantes extranjeros. China, Australia y Japón produjeron ganancias significativas en este grupo, siendo más de 5.500 visitantes los que vinieron de China solamente.

El número de expositores ha ascendido a unos 3.700 procedentes de 63 países, lo que supone un récord. Con sus 614.000 metros cuadrados de espacio sin precedentes, ha sido la edición de Bauma más grande que se haya celebrado, ha sido una vez más una edición llena de récords.

Plataforma de innovación y motor económico

Durante la edición de 2019, los expositores presentaron un gran número de innovaciones y nuevos productos a los visitantes globales de la feria. Zeppelin/Caterpillar, por ejemplo, presentó más de 20 estrenos mundiales. Los negocios que se llevaron a cabo en la feria fueron correspondientemente exitosos. Muchos expositores han hablado de una gran disposición a invertir. Bauma, que batió récords, también ha tenido un fuerte impacto en la cartera de pedidos, ya que los expositores han generado las mayores ventas en la historia de su participación en la feria.

Gracias al buen funcionamiento de la feria



y a la respuesta siempre positiva de los expositores, Klaus Dittrich, presidente y CEO de la Messe München, se mostró más que satisfecho con los resultados de la Bauma 2019: «Para la industria, Bauma es, con diferencia, la plataforma de innovación y el motor económico más importante del mundo, algo que hemos visto claramente este año. Particularmente en estos tiempos de grandes cambios tecnológicos que están siendo desencadenados por la digitalización, Bauma proporciona seguridad y confianza a la industria. Gracias al impulso de la demanda generado por los siete días



de la feria, las empresas podrán afrontar con calma las ralentizaciones económicas. Bauma 2019 ha destacado la oportunidad y la tremenda perspectiva de la industria en su conjunto».



Franz-Josef Paus, director general de Hermann Paus Maschinenfabrik y presidente del consejo consultivo de Bauma, describió así el carácter único de la feria: «Con expositores de más de 60 países y visitantes de más de 200 naciones, Bauma es una plataforma de la industria donde la variedad tecnológica, el ingenio y el rendimiento pueden ser demostrados a una inmensa audiencia internacional de negocios».



Los visitantes de Bauma añadieron un nuevo y fuerte acento a Múnich durante los siete días de la feria. Había gente de todas partes del mundo por alrededor de todos los rincones del recinto ferial de Múnich, esta fue la característica que definió el recinto ferial de Riem, tanto en los pabellones como en el área de exposición al aire libre. Los visitantes se congregaron alrededor de los impresionantes ex-

positores de vehículos y máquinas instalados por los principales expositores. Además de su enfoque industrial, Bauma ha sido también un gran espacio donde adquirir más experiencia y aventuras. Jorge Cuartero, director general de la asociación española de fabricantes, Anmopyc, lo ha resumido como que, "durante una semana entera, Bauma ha sido `el lugar donde había que estar`".

Especialistas en filtración y térmico

Distribuidor de:



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

IMPREFIL

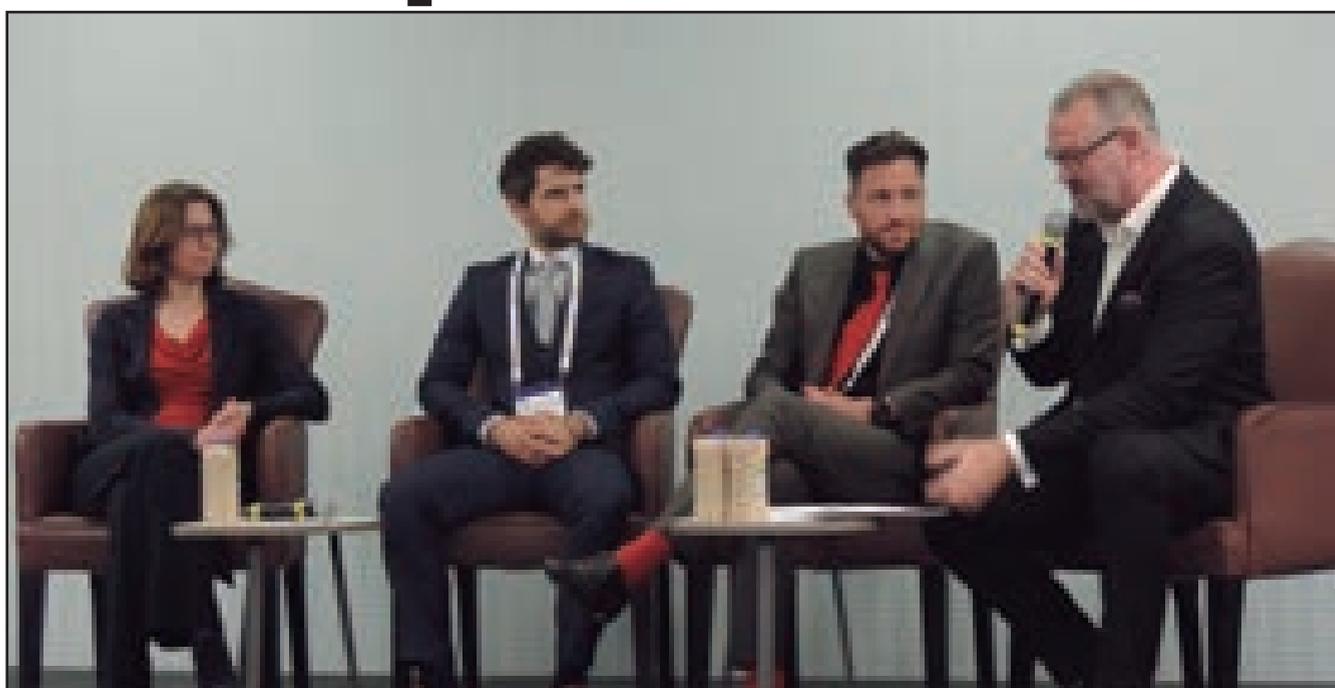
20080 Alcorcón, Madrid • Tel: 91 490 1744 • Fax: 91 490 1745

Delegación Cataluña

IMPREFIL, S.L.

10700 Sant Joan de Vilatorrada, Barcelona • Tel: 93 524 190 • Fax: 93 524 190

Madrid acoge la convención anual de la Asociación Europea del Alquiler



Marijn Bijleveld, de CE Delft; Leonardo Verkooijen y Martijn in't de Climate Neutral Group.

La Asociación Europea del Alquiler (ERA, en sus siglas en inglés) ha celebrado su convención anual 2019 en Madrid. Los días 15 y 16 de mayo, el Hotel Meliá Castilla ha sido el punto de encuentro europeo del sector, en dos jornadas de ponencias y sesiones técnicas que estuvieron acompañadas de un área de exposición. Además, la convención celebrada en Madrid acogió la Asamblea General de ERA, en la que se procedió a la elección de la Junta Directiva, y la entrega de los premios europeos del alquiler.

Buena parte del programa giró en torno al título de la convención de este año, "Alquiler: una economía colaborativa". A este concepto se refirió Pierre Boels, presidente

de ERA, durante su intervención en la apertura de la convención en la que además dio la bienvenida a los asistentes. "El alquiler está en el origen de esta economía, pero tenemos ciertas diferencias: por ejemplo, contratamos a nuestros empleados, poseemos equipamiento y pagamos impuestos", señalaba Boels.

"Tenemos que luchar por cada cliente, por cada contratación. Pero todos estamos en el mismo barco, tenemos que compartir la información y aprender unos de otros. ERA nos da esa oportunidad", continuaba el presidente de la asociación, quien además se refirió a las buenas perspectivas del sector en España, "el país donde más crece el alquiler".

A continuación fue el turno de David Cagigas, presidente de la Asociación Nacional de Alquileres de Plataformas Aéreas de Trabajo (Anapat), que destacó la labor de la asociación que preside y su importancia como miembro fundador de ERA, organismo que definió como "la mejor y más segura experiencia de trabajo".

"Si tengo un cliente que trabaja en el extranjero, ¿en quién puedo confiar? En quien que comparte nuestra visión, y ERA lo hace", reflexionaba Cagigas.

Por su parte, Juan José Torres, presidente de la Asociación de Alquiler de Maquinaria y Equipos, Aseamac, destacó la importancia de no perder la senda del crecimiento tras años muy duros de crisis. "Es



momento de modernizarse. Hemos perdido la noción de propiedad, el alquiler es cada vez más un modo de vida. Es importante profundizar en el sector y colaborar con las distintas administraciones”, señaló el presidente de Aseamac.

Para afrontar esta modernización, Torres advertía del problema de “falta de sangre nueva” que se vive tanto en Europa como en España: “Debemos atraer talento a nuestras organizaciones. Sin talento no nos podemos enfrentar al futuro”.

EL ALQUILER EN LA ECONOMÍA CIRCULAR

Como rezaba el título de la Convención, en

torno a la economía colaborativa giraron los temas tratados durante la mayor parte de las ponencias. Fue el caso de James George, de Ellen McArthur Foundation, que ofreció una charla sobre economía circular. “La economía global está construida en torno al consumo de recursos finitos. Hemos normalizado la actitud de crecimiento basada en el consumo; una economía lineal basada en tomar, consumir y desperdiciar”. Un modelo que, reconocía George, “ha sacado a miles de personas de la pobreza”.

La economía circular está basada en tres principios: un diseño que elimine el desperdicio y la contaminación, mantener en uso los productos el máximo tiempo posible y

la regeneración de los sistemas naturales.

El responsable de Ellen McArthur Foundation ponía el ejemplo del coche, que permanece aparcado el 92% del tiempo. “El coste promedio de un coche en Europa es de 28.000 euros. ¿Qué pasaría si creamos valor de este activo latente?”, reflexionaba James George.

La adopción de un modelo basado en estos principios no solo ofrecería los evidentes beneficios medioambientales, sino también económicos: la reducción de hasta un 48% de las emisiones de CO2 conllevaría además un crecimiento del PIB europeo del 27% hasta el 2050. “Ya no se creará valor desde la extracción, sino desde la reutilización”.

Preguntado por el papel que el alquiler puede jugar en la economía circular, George señaló que “la respuesta corta es que sí, pero hay que adoptar una serie de procesos. El alquiler se adapta a sus principios, en su propia naturaleza está el tratar de mantener los bienes en circulación durante el máximo tiempo posible”.

De la mano de la economía circular está el impacto ambiental y la huella de carbono, aspectos que han sido analizados por Climate Neutral Group, CE Delf y SGS Search en relación a la maquinaria de equipos. Estos organismos han llevado a cabo un proyecto que estudia la huella de carbono en el alquiler de equipos y plantea escenarios de un uso eficiente de la maquinaria. La conclusiones del estudio fueron presentadas por Marijn Bijleveld, de CE Delft, y Martin in’t Veld y Leonardo Verkooijen, de Climate Neutral Group.

En su exposición, mostraron varios ejemplos de la huella de carbono de distintos tipos de maquinaria y la cantidad de emisiones que se podrían ahorrar si se empleasen de un modo eficiente. En conclusión, los ponentes señalaron que “el modelo de alquiler, en general, tiene un efecto positivo sobre el medioambiente, porque su núcleo de negocio es mantener el equipamiento en uso de forma eficiente.” Para Leonardo Verkooijen, “estamos obligados a ser creativos y prácticos en los próximos años para cumplir con los objetivos de emisiones”.

ECONOMÍA Y SOSTENIBILIDAD

Es sabido que el esquema de la sostenibilidad se compone de tres pilares: el medioambiental, el social y el económico. Esta última pata



Michel Petitjean, secretario general de ERA.



Las sesiones plenarias congregaron a un numeroso público.

fue el tema en torno al que giró la ponencia de Marieke Blom, economista de ING que abrió la segunda sesión plenaria de la convención. En sintonía con el resto de ponentes, Blom señaló la importancia de que un modelo sostenible los recursos utilizados permanezcan en el ciclo mucho más tiempo en circulación que en los modelos tradicionales. En su in-

tervención, Blom puso el foco en los consumidores y en la importancia de apelar a ellos desde las ventajas que ofrece un modelo sostenible. "En una encuesta que hemos realizado preguntando cuánta gente estaría dispuesta a suscribirse a bienes de consumo, solo el 11% lo considerarían por ayudar al medio ambiente. Por ello debemos apelar a otras

ventajas para convencer al cliente, como un menor coste de medioambiente o tener más facilidad de acceso a la financiación", explicaba la economista.

"La tecnología puede ayudar, pero no va a solucionar los problemas de falta de sostenibilidad; el problema es que acaba derivando en productos con una elevada huella de car-



Marieke Blom, economista de ING.



Pierre Boels, presidente de ERA.



David Cagigas, presidente de Anapat.



Juan José Torres, presidente de Aseamac.

bono. Necesitamos políticas y políticos que se aseguren de que los precios de las materias primas son los correctos para no tener estos efectos indeseables”.

RADIOGRAFÍA Y CRECIMIENTO

Desde el punto de vista de los inversores, Pietro Sibille, Todor Todorovski y Garrison Taylor, de Crédit Agricole CIB, destacaron la importan-

cia de que la transición del sector del alquiler de equipamiento 1.0 a una industria 2.0 que atraiga la financiación. “En Norteamérica, se prevé ralentización en el sector de la construcción e industrial. Esto contrasta con el crecimiento y la buena salud del mercado del alquiler”, explicaban los ponentes. Un mercado que, señalan, tiene aún margen de crecimiento en Estados Unidos, donde la cuota de penetra-

ción se sitúa en torno al 50%. Con una próxima recesión en el horizonte, los responsables de Crédit Agricole destacaron la fortaleza con la que la afrontará el sector del alquiler. “Nosotros tenemos pasión por esta industria, es beneficiosa para el medio ambiente. Los procesos que ha llevado a cabo han colocado a los actores en una situación de mayor resiliencia de cara a una próxima recesión.



Pietro Sibille, Todor Todorovski y Garrison Taylor, de Crédit Agricole CIB.

Plataformas elevadoras, un equipo de trabajo en el que predomina el régimen de alquiler



Existen numerosos equipos de trabajo conocidos por todos que diariamente se utilizan por empresas y trabajadores autónomos en el ejercicio de su profesión. Ya estemos en España, en otros países europeos o en otros continentes, vemos todo tipo de plataformas elevadoras móviles de personal, en adelante PEMP, utilizándose en multitud de actividades, lugares y situaciones.

No se puede afirmar que un tipo de equipo u otro sea especialmente peligroso, ya que, a día de hoy, si el fabricante ha cumplido lo indicado en la normativa de aplicación, el equipo será intrínsecamente seguro, dependiendo su peligrosidad del respeto a todas las normas sobre utilización de dicho equipo, incluidas las revisiones y mantenimiento necesarios. Sí podemos afirmar que un fallo, bien de funcionamiento, bien

de manejo del equipo, resulta muy peligroso si el trabajador se encuentra en un equipo a gran altura, caso de las PEMP.

Es interesante conocer el parque español de PEMP considerando que se trata de un punto de partida valioso para aproximarse a la realidad del mercado. Pero, debido principalmente a que se trata de un equipo no incluido en ningún registro oficial al no existir norma legal que obligue a su registro, resulta muy difícil obtener datos exactos sobre el mismo.

En cualquier caso, teniendo en cuenta la información obtenida de la Asociación Nacional de Alquiladores de Plataformas Aéreas de Trabajo (ANAPAT) y de la Internacional Powered Access Federation (IPAF), está claro que se trata de un equipo de trabajo en el que predomina el régimen de alquiler, añadiendo este hecho un punto de especial interés preventivo desde el que abordar la determinación de peligros, la evaluación de riesgos y el establecimiento de medidas preventivas a fin de proteger la seguridad y salud de los trabajadores durante el uso de estos equipos.

Entre las múltiples tareas que tienen que llevar a cabo las empresas de alquiler de PEMP, se encuentran las correspondientes al mantenimiento, revisión e inspección. Anapat, atendiendo a la demanda de los socios de realizar un trabajo con mayor profesionalidad y calidad, planteó en 2002 al Ministerio de Industria la elaboración de una Instrucción Técnica Complementaria (ITC-5). Esta ITC no llegó a aprobarse, y, tras múltiples reuniones con el Ministerio, se concluyó que no se va a elaborar a largo plazo.

Por ello, Anapat propuso en Aenor la elaboración de una Norma que regulara este aspecto, aprobando el Informe de Norma UNE 58921 IN en octubre de 2002. Tras años de trabajo en el correspondiente Comité Normalizador de AENOR, en los que Anapat ha sido un participante esencial, se elevó este Informe a Norma en octubre de 2017, como UNE 58921.

La Norma establece requisitos para un correcto mantenimiento, revisiones e inspecciones, ayudando a las empresas a cumplir con la legislación al respecto. De hecho, el propio Ministerio de Industria recomienda seguir las indicaciones de la Norma UNE 58921 para garantizar el cumplimiento con lo establecido por el Real Decreto 1215/1997.

En estos últimos años, gracias al todo el trabajo al respecto por parte de la Asociación, alquiladores, fabricantes y organizaciones, la Norma UNE 58921 tiene una gran aceptación por parte de las empresas y se ha convertido en una Norma de referencia en el sector.

Asimismo cabe destacar el desarrollo del sector con un alto grado de profesionalización, contando para ello también con la ayu-



da de los comités de trabajo compuestos por personal técnico de los alquiladores y fabricantes de las PEMP. En este sentido cabe destacar el desarrollo de una norma de forma-

ción de operadores (UNE-58923) publicada en julio de 2012 y revisada en 2014. Además, se han elaborado un protocolo de accidentes y un estudio de metodología de costes.



IPAF lanza la campaña de seguridad Street Smart

Trabajar de manera segura en las carreteras o junto a estas es la nueva campaña de la International Powered Access Federation (IPAF), que ha lanzado en la exposición Bauma 2019 en Messe München, Munich, Alemania. La campaña de seguridad Street Smart de IPAF describe los peligros de usar las Plataformas de trabajo elevadoras móviles (MEWP) en las carreteras o cerca de ellas. Con el riesgo de ser golpeado por un vehículo que pasa como el autobús o el camión, se necesita una planificación previa para que el MEWP pueda operar de manera segura.

Tim Whiteman, CEO y MD de IPAF, comenta: "Los MEWP están diseñados para realizar de manera segura trabajos temporales en altura en casi todos los entornos, incluso en carreteras o en lugares públicos. Sin embargo, según nuestro análisis de accidentes, ser atropellado por un autobús o camión mientras opera un MEWP es una de las prin-

cipales causas de lesiones graves o muerte.

Andrew Delahunt, director técnico y de seguridad de IPAF ha señalado: "Estos accidentes casi siempre son catastróficos. Es imperativo delimitar el área de trabajo. Los operadores deben asegurarse de que sean vistos con letreros, conos, balizas y prendas de vestir de alta visibilidad".

PUNTOS CLAVE

- Planifique con anticipación: evaluar el riesgo. Desarrollar y utilizar un esquema de gestión del tráfico.
- Sea visible - Use un PPE de alta visibilidad para colocar los conos/señales. Asegúrese de que los vehículos sean visibles (use faros intermitentes/galones traseros) y que las áreas de trabajo estén bien iluminadas.
- Administre el tráfico: use los semáforos temporales o cierre las carreteras para separar el área de trabajo. Use letreros y conos para una advertencia máxima a los

vehículos que se aproximan.

- Implementar una zona de exclusión: segregarse el área de trabajo de los vehículos que pasan. Coloque el MEWP para que no sobresalga en el tráfico.

- Cargue y descargue de forma segura, en un área bien iluminada, lejos del tráfico u obstrucciones. Al descargar junto a una carretera, asegúrese de que esté separado del tráfico.

Andrew Delahunt agrega: "Esta campaña destaca los riesgos clave y cómo evitarlos. Esperamos que, junto con las campañas anteriores de IPAF como Plan Ahead for Safety and Back to Basics, continúe ayudando a las personas a usar el acceso con alimentación de forma segura".

Para obtener más información sobre todas las campañas de seguridad de IPAF y enlaces a la orientación técnica relevante, visite www.ipaf.org/safe o encuentre su oficina o representante más cercano a través de www.ipaf.org/contact.



Todo el recambio que necesitas en un mismo sitio



Recambios



Distribuciones



Marcas

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

CÓRDOBA
 957 42 00 42
cordoba@recinsa.es

PALENCIA
 979 72 80 73
palencia@recinsa.es

LLEIDA
 973 25 70 09
lleida@recinsa.es

JEREZ
 956 18 05 08
jerez@recinsa.es

SANTIAGO
 981 55 81 32
santiago@recinsa.es

MADRID
 91 795 31 13
ventas@recinsa.es

JAÉN
 953 28 07 07
jaen@recinsa.es

LORCA
 968 44 42 22
lorca@recinsa.es

ÚBEDA
 953 79 02 57
ubeda@recinsa.es

SEVILLA
 954 25 85 68
sevilla@recinsa.es

Entrevista a David Cagigas, presidente de Anapat

“En los últimos **24 meses** se ha producido una **consolidación de nuestra economía**”



La 25ª Convención de Anapat, que se celebra este año en Málaga los días 5 y 6 de junio, reunirá a alquiladores, fabricantes, proveedores de servicios, así como a otras empresas relacionadas con el sector de las plataformas aéreas para dar voz a todos aquellos que lo conforman y ofrecer un interesante plantel de ponencias, con personalidades de reconocido prestigio, tanto a nivel nacional del sector, en el campo de la economía, la seguridad y en el liderazgo de equipos. David Cagigas, presidente de Anapat, nos muestra todos los detalles sobre este encuentro clave y sobre la evolución del mercado.

DAVID CAGIGAS

¿Qué destacaría del programa de ponencias que se van a ver en la próxima convención de Anapat?

Durante la jornada del día 5 de junio, contaremos con la ponencia del Juan Antonio Corbalán, exjugador de baloncesto del Real Madrid con un grandísimo palmarés y cardiólogo de reconocido prestigio, que nos impartirá una ponencia sobre la organización y liderazgo de equipos. El día 6 de junio comenzaremos la jornada con la ponencia de José Antonio Delgado-Echagüe Sell, jefe de Área de Seguridad Industrial del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, que hablará sobre la Seguridad y la aplicación de

la Norma UNE 58921, en vigor desde octubre de 2017, cuyo cumplimiento recomienda el Ministerio de Industria.

También contaremos con la presencia de Alexandre Saubot, CEO de Haulotte, que impartirá una ponencia sobre la situación del sector desde la perspectiva de uno de los mayores fabricantes de PEMP del mundo. Continuaremos la Jornada con una mesa redonda sobre el presente y futuro del alquiler de PEMP en España y Europa, que estará formada por Pedro L. Fernández (GAM), Olivier Colleau (Kilotou), Gérard Déprez (Loxam), Pascal Van Halst (Mateco) y Pedro Torres (Riwal), todos ellos CEO de las em-

presas de alquiler más importantes de toda Europa.

Finalizaremos la Jornada y la Convención con José María Gay de Liébana, analista económico y profesor de Economía y Contabilidad, que impartirá una ponencia sobre el momento económico actual y perspectivas 2019-2020. Como puede comprobar, sin duda las ponencias y mesa redonda que se van a llevar a cabo en nuestra Convención aglutinan a personalidades de reconocido prestigio que tratarán temas de gran interés para nuestra actividad empresarial desde su punto de vista, desde un alto grado de conocimiento y experiencia en las materias que van a tratar, por lo que creo que aportan un altísimo grado de calidad a nuestra Convención, siendo de gran interés para los asistentes.

¿Y sobre el espacio de novedades de las empresas expositoras?

En esta edición hemos querido dar mayor protagonismo a nuestros patrocinadores, habilitando toda la tarde del día 5 de junio una zona de *workshop* y de exposición de las máquinas, donde, además de asistir a las presentaciones de los Patrocinadores Premium y Oro, compartiremos un espacio para relaciones comerciales libres en el que intercambiamos impresiones y experiencias sobre el sector.

¿En qué proyectos, directrices y objetivos se encuentran trabajando en la actualidad?

Un proyecto que hemos concluido recientemente ha sido la elaboración de un procedimiento y fichas de estiba de las PEMP para su transporte, para ayudar a nuestros asociados al cumplimiento de la normativa aplicable. Este proyecto se llevó a cabo con la colaboración de la empresa experta en esta materia Kemler, mediante la visita a las instalaciones a tres empresas socias y la posterior elaboración del procedimiento y fichas. Este procedimiento está a disposición de todos los asociados, junto con las fichas, que se han realizado en función de los tipos de máquinas, su peso y dimensiones, incluyendo un texto adicional en las fichas correspondientes a cada tipo de máquina, y según la entidad responsable de llevar a cabo el transporte (la misma empresa alquiladora, transportista externo, etc.).

Actualmente, estamos trabajando en un proyecto que tiene como objetivo avanzar hacia un alto grado de profesionalización de las empresas socias, que ayudará a posicionarlas a en una situación de liderazgo, a la vanguardia del sector.

¿Qué podría destacar de la visita de Anapat a la última edición de Bauma y sus visitas a socios alquiladores y colaboradores?

Como viene siendo habitual en las anteriores ediciones, Anapat, una vez más asistió a la Feria Bauma 2019, la mayor feria del sector de la construcción del mundo, con una destacada representación, formada por Pedro Luis Benito como Vicepresidente de la Asociación, con Antonio Casado como Secretario General, y conmigo mismo, en calidad de Presidente. En esta edición, la feria contó con más presencia que nunca de socios alquiladores y colaboradores de Anapat, así como de los principales fabricantes y empresas relacionadas con la actividad, todos ellos visitados por nosotros, donde intercambiamos impresiones sobre la situación actual del sector, el evento y su repercusión para los participantes. Desde la Asociación percibimos un ambiente positivo y optimista para este año. Además, todos los participantes visitados transmitieron a Anapat el gran interés del sector por la 25ª Convención de Anapat, que se celebrará en Málaga los próximos días 5 y 6 de junio de 2019.

¿Qué representa Anapat hoy en día en el sector y de qué forma facilita la labor de los alquiladores?

Anapat representa a los alquiladores de PEMP de España a nivel nacional e internacional. Nuestros socios representan más del 85 % del parque de maquinaria nacional. Ofrecemos un servicio personalizado a las empresas en los problemas y necesidades concretas que afectan a su sector: técnicas, legales, de seguridad, económicas, etc. La Plataforma Elevadora Móvil de Personal (PEMP) es un producto con una problemática muy específica y su alquiler requiere una atención especializada y constante. Las empresas que la fundaron en 1993 (somos la Asociación de alquiler de maquinaria sin conductor más antigua de España) querían crear una Asociación específica, y en la actualidad seguimos pensando lo mismo. Además de las actividades en defensa del sec-

tor que establecen los Estatutos, Anapat incrementa la capacidad de los socios para realizar las diferentes tareas de su día a día que facilitan su actividad y les supone ahorro de coste e incremento de ingresos. Por ejemplo, el coste de recursos humanos y económicos que supondría para una empresa la elaboración de una Plataforma de Formación de Operadores de PEMP, con su material didáctico, página web para su gestión, y su certificación en el cumplimiento de las Normas de UNE 58923 e ISO 18878 es elevado, y la Plataforma de Formación de Operadores de PEMP de Anapat permite que muchas empresas asociadas ofrezcan formación a sus clientes incrementando sus ingresos. Disponemos también de un registro de morosos, así como un servicio de obtención de informes de riesgos, en colaboración con Axesor. Estamos constantemente trabajando en apoyar al sector, ayudando a las empresas. Un claro ejemplo es la elaboración de un procedimiento y fichas de estiba, como he comentado anteriormente.

¿En qué medida las empresas internacionales confían hoy en día en el mercado español?

En estos momentos mi percepción es positiva. En los últimos tres años, se puede ver una clara mejora en la economía tanto a nivel nacional como internacional y, por ello, se ha percibido un aumento de las inversiones en nuestro sector y en la economía española. En los últimos 24 meses se ha producido una consolidación, y creo que nuestra economía sigue en buena forma, en la que avanza la expansión por parte de las empresas nacionales, y continúa la inversión extranjera, ya que la confianza de las empresas internacionales en el mercado español sigue siendo favorable.

¿Cómo ve el futuro del alquiler de PEMPS?

Soy bastante optimista con el futuro del alquiler de PEMP ya que el modelo de adquisición de equipos cada vez está más orientado al alquiler, porque las empresas que necesitan un equipo de trabajo (en nuestro caso una PEMP), no sólo buscan disponer de esa máquina, sino que también demandan un servicio integrado (consumibles, transporte, mantenimiento, etc.). Las empresas alquiladoras no sólo alquilamos, ofrecemos diferentes servicios a nuestros clientes, ofrecemos soluciones para su actividad.

DOOSAN

El generador G20 de Doosan proporciona una potencia de salida de 19 kVA. Con motor diésel Yanmar 4TNV88 de 18 kW, que cumple con los niveles de emisión de motores de Fase V de la UE para generadores y ya está a la venta.

Algo que es de particular interés para el mercado de alquiler es que la configuración del depósito de carburante en los generadores G20 garantiza una autonomía de al menos 47 horas al 75 % de la carga. El acceso seguro y fácil a las áreas de operación y mantenimiento ha sido una prioridad en el diseño de este generador.

Compartimento de control eléctrico y de alimentación, diseñado para cumplir con altos requisitos de seguridad, fiabilidad y flexibilidad. Todas las funciones de control están agrupadas en el sencillo panel de control del operador Deep Sea Electronics 4510, que muestra los parámetros críticos de funcionamiento de un vistazo.

La gama de Doosan Portable Power (DPP) incluye desde el G30III A hasta el modelo G500III A más grande.

www.doosan.com



HIMOINSA

Himoinsa ha diseñado grupos electrógenos con motores Yanmar, FPT y Scania que albergan un nuevo sistema de post-tratamiento para garantizar una reducción de emisiones en cumplimiento del Reglamento UE 2016/1628 para máquinas móviles no de carretera (NRMM). Se ha dado un salto cualitativo que

garantiza una reducción de hasta un 90% de las emisiones de componentes perjudiciales con respecto a la anterior tecnología. La Gama S5 garantiza un amplio rango de potencia de 9 a 550 KVA en P.R.P y ha sido diseñada teniendo en cuenta factores como el mantenimiento, la durabilidad, el consumo de combustible y el coste final de la máquina a fin de convertirse en uno de los productos más competitivos en el sector del alquiler en Europa.

www.himoinsa.com

**SEGURIDAD
COMPACTIBILIDAD
PRODUCTIVIDAD**
MANITOU



manitou.com

 **MANITOU**
HANDLING YOUR WORLD

AEM

La creciente necesidad de incorporar la filosofía IOT (Internet Of Things o Internet de las cosas) en todos los aspectos de la vida y el trabajo modernos también ha llegado de lleno al sector de los grupos electrógenos. Para ello AEM en colaboración con sus proveedores aporta las tecnologías "Full Connected Inside", dando soluciones para la monitorización, control y localización de sus máquinas a través de cualquier tipo de dispositivo: computadores, tabletas, móviles y otros.

La adquisición de datos bajo demanda para implementar estrategias de Data Mining o Big Data ya es posible y va a permitir y generar nuevos servicios en beneficio de los clientes y de los fabricantes, como por ejemplo poder automatizar recomendaciones sobre los equipos según su estado, o poder avisar de los mantenimientos necesarios, o poder geo localizar flotas de maquinaria, o anticiparse a las posibles averías antes incluso de que éstas ocurran. Ejemplo de ello son las máquinas de la gama Rental Super Silence de AEM, de 200 y 400 KVA, con tecnología Full Connected Inside, monitorizadas, en este caso por los clientes, para tareas de geolocalización y para conocer en tiempo real: consumos, cantidad y calidad de electricidad que se está produciendo, niveles de combustible, temperaturas, alarmas y otros parámetros, además de poder arrancar, parar o controlar los generadores y dar servicio a distancia.

www.aemspain.com



DAGARTECH

La gama Renta Plus (20 - 500kVA) de Dagartech destaca por presentar unos niveles de ruido muy reducidos. Esto se debe, en gran medida, a la insonorización interior que presentan los equipos, con tratamiento en ruido de motor (fuerzas mecánicas y de combustión), ventilador, ruido mecánico del alternador, ruidos de inducción, escape y otros ruidos estructurales. Carrocería galvanizada, cuadro de bases con protección individual adaptado a norma de obra, centralita de control de Software libre y con capacidad de registrar hasta 250 eventos, depósitos de combustible metálicos con registro de limpieza y boca mecanizada en el exterior son algunas de las características diferenciales que, junto con un montaje con componentes de gran calidad, confieren a esta gama un nivel de alta aceptación en el mercado en las empresas de alquiler de maquinaria.

www.dagartech.com



AP

AERIAL PLATFORMS, S.A.

IMPORTADOR DE
PLATAFORMAS AÉREAS DE TRABAJO

HINOWA
EQUIPAMIENTO

SOCCAGE

JLG

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

C/ MAJE INDUSTRIAL Nº3, AVILES S/A-60 Y 2A
28500 SAN FERNANDO DE HENARES, MADRID



COMERCIAL@APAERIAL.COM
TLP: (+34) 91 655 55 70
WWW.APAERIAL.COM

CENTRO DE
FORMACIÓN HOMOLOGADO



INMESOL

Generador ultra-insonorizado de Inmesol con emisión sonora es de 50 dB(A) 7m y 75% de carga. Con torre de iluminación IT06 compacta, fácil de usar, transportar e instalar (pueden conectarse a cualquier generador, red eléctrica o cualquier fuente de alimentación) y focos de tecnología led,

Asimismo la firma ha ampliado su gama de modelos de grupos electrógenos con motores Volvo con cuatro modelos más: AV-350, IV-350, IVR-350 e IVRN-355. Estos modelos con potencia PRP= 320kVA/LTP= 350kVA para los modelos AV-350, IV-350, IVR-350 y PRP=325kVA/LTP= 355kVA para el modelo IVRN-355 (STAGE IIIA) permiten dar servicio a un buen número de aplicaciones donde la potencia demandada se ajusta más a dichas potencias rentabilizando la inversión y obteniendo mayor rendimiento del grupo electrógeno. A su vez, está desarrollando su gama de grupos electrógenos con motores Stage V.

www.inmesol.com



GENESAL

Fiabilidad, versatilidad y robustez definen la nueva gama Rental de Genesal Energy, los nuevos grupos electrógenos destinados al alquiler con los que la empresa gallega se consolida en este sector.

Fiables y seguros –sistemas GPS para su geolocalización en caso de robo y programación para controlar las horas de uso o posibles robos de combustible–, sus bancadas están preparadas para arrastre y también pueden ser trasladados indistintamente en camión rampa o carretilla elevadora. La capota insonorizada, con lana de roca y chapa perforada, y una boca de carga elevada, autonomía 24 horas, sistemas de interconexión eléctrica de fácil uso con sistemas de enchufes y pletinas, son otras de las características de la gama.

Con dispositivos de fácil vaciado y relleno de anticongelante, bombas de aceite y gasoil, con tapas registrables en el depósito para su fácil limpieza desde la parte superior. Con cuatro tapones roscados en las cuatro esquinas para garantizar un vaciado efectivo durante las labores de limpieza, acceso mediante puerta a la parte frontal para acceso al silencioso de gases de escape y limpieza del radiador.

Con dispositivos de fácil vaciado y relleno de anticongelante, bombas de aceite y gasoil, con tapas registrables en el depósito para su fácil limpieza desde la parte superior. Con cuatro tapones roscados en las cuatro esquinas para garantizar un vaciado efectivo durante las labores de limpieza, acceso mediante puerta a la parte frontal para acceso al silencioso de gases de escape y limpieza del radiador.

www.genesalenergy.com

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.





HONDA

Honda ha actualizado con el modelo EU22i su generador portátil más popular. Ahora es más versátil, con mayor potencia, economía de combustible mejorada e incluso un funcionamiento más silencioso para niveles de carga equivalentes. El motor y la electrónica están completamente encerrados dentro de la carcasa insonorizada, protegiendo los componentes y minimizando el ruido de funcionamiento. Una gran asa de transporte lo hace cómodo y fácil de transportar. El atractivo diseño incluye cambios en las etiquetas y controles, y se han realizado mejoras en la cuerda de arranque para una mayor resistencia al desgaste.

La regulación Honda Inverter, exclusiva de Honda, aporta, además de una calidad de corriente óptima, un control del régimen del motor en función de la necesidad de potencia. De este modo, el motor no trabaja a pleno ritmo sin necesidad, lo que reduce considerablemente el consumo de combustible, aumenta la autonomía y adecua el nivel de ruido en función de su régimen de trabajo.

Toda la gama de generadores Honda EU es fácilmente portátil, por su reducido peso y dimensiones. La tecnología Honda Inverter, que economiza hasta un 50% del volumen y peso.

www.hondaencasa.com



JCB

Generadores de seis cilindros de fase IIIA. Los últimos modelos G166QS, G201QS y G221QS, que son la alternativa a los anteriores motores G165QS, G200QS y G220GS, cumplen las normativas de emisiones y ofrecen potencias de 150 kVA, 180 kVA y 200 kVA, respectivamente. Algunas de sus prestaciones son: motores JCB de seis cilindros de fase IIIA eficientes; ancho de tejadillo compacto para facilitar el transporte; filtrado de combustible de tres etapas, lo que garantiza un suministro limpio y sistema telemático LiveLink for Power de serie.

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

Los generadores G166QS, G201QS y G221QS están disponibles con un rendimiento estándar de 50 Hz. Los nuevos modelos se ofrecen con un tejadillo de acero pesado líder en su clase con un ancho de tan solo 1100 mm. Esto permite transportar dos generadores uno al lado del otro en el remolque.

Todos los generadores QS se suministran con el sistema telemático LiveLink for Power de JCB de serie por encima de los 60 kVA. Este sistema mejorado recientemente permite a los gestores y propietarios de flotas supervisar sus equipos en tiempo real y así evitar problemas de falta de combustible y garantizar que todo el trabajo de mantenimiento se realiza en los intervalos recomendados.

www.jcb.com





ATLAS COPCO

En zonas en las que no es posible usar tecnologías basadas en la electricidad o las baterías, tales como ubicaciones remotas sin acceso a

la red eléctrica o aplicaciones con altos requisitos de alimentación eléctrica, los clientes podrán aprovechar las ventajas que ofrece la integración de motores accionados de velocidad fija y variable de Atlas Copco en sus equipos para la construcción accionados por motores diésel que cumplen la normativa Stage V. En este sentido cabe destacar la gama de generadores QAS 5, así como el nuevo generador QAS VSG con tecnología de velocidad variable. Ambos modelos ofrecen un menor consumo de combustible y niveles de emisiones más bajos combinados con un tamaño aún más pequeño.

El generador QAS VSG (Variable Speed Generator) presenta control automático de velocidad variable de 800 a 2550 r.p.m. y un sistema integrado de gestión de la energía o PMS.

Los nuevos modelos de la gama QAS 5 ofrecen a los usuarios finales de los sectores de la construcción, eventos e industrial, un funcionamiento más silencioso, un tamaño compacto, unos niveles reducidos de emisiones del motor, una conexión 'plug-and-play' en paralelo más rápida, un consumo de combustible más reducido, una autonomía de trabajo de 24 horas y un menor coste total de propiedad.

www.atlascopco.com

MULTITEL PLATAFORMAS AÉREAS EN ALUMINIO. LIGERAS PERO ROBUSTAS



Plataformas camión <3,5 tn

Plataformas camión >3,5 tn

Plataformas sobre orugas

Gama de plataformas de 14-75 m. Consulte unidades stock.

Fabricación total interna con más de 100 años en el mercado.

MULTITEL
1958-1997



Collegación Barcelona
Tel. (+34) 93 499 83 83
Collegación Madrid
Tel. (+34) 91 899 17 58
Collegación Valencia
Tel. (+34) 96 134 43 84
Collegación Vizcaya
Tel. (+34) 94 508 58 01

Juan Ignacio Perona, adjunto a Dirección; Manuel Aguilera, Gas Product Manager y Cristina Avilés, Communication Manager de Himoina.

“Los alquiladores ofrecen cada vez **un servicio más integral**”



MANUEL
AGUILERA

J. IGNACIO
PERONA

El mercado europeo de grupos electrógenos vive un momento de transición en el que las empresas de alquiler trabajan a pleno pulmón para adaptar sus flotas a la nueva normativa, poniendo su foco en la máxima eficiencia de los equipos y el control de emisiones contaminantes. En este sentido, Himoina innova con grupos electrógenos cada vez más silenciosos, limpios y fáciles de operar. La firma ofrece una amplia gama de novedades que ha mostrado en Bauma y de la que nos hablan Juan Ignacio Perona, adjunto a Dirección; Manuel Aguilera, Gas Product Manager y Cristina Avilés, Communication Manager de la firma.

¿Qué balance hacéis de la feria Bauma?

Juan Ignacio Perona. El balance es muy positivo. Gran afluencia de gente con mucho interés. Hemos recibido a gente de todos los países de Europa, desde mi punto de vista está siendo muy positiva.

Cristina Avilés. Como novedad, los generadores rental a gas están despertando bastante interés. Las empresas de alquiler que demandan grupos electrógenos, por tradición siempre han tenido la opción diésel, y cuando valoran la opción de grupos a gas la respuesta es muy positiva.

¿Qué características tienen estos nuevos grupos electrógenos a gas?

Manuel Aguilera. La principal novedad que tienen los equipos que hemos presentado aquí es que incorporan el almacenamiento de gas licuado del petróleo (GLP). Se trata de la primera empresa en el mundo que ofrece el generador con el GLP integrado, es decir, pue-

des hacer un uso exactamente igual que haces con el diésel. Esto nos permite ofrecer una alternativa al alquilador para aquellos lugares en los que las exigencias en cuanto a emisiones y ruidos requieren un generador más limpio que los actuales diésel.

Además, con la llegada de la certificación Stage V que implica una serie de sistemas de post-tratamiento en los diésel que encarecen un poco el producto, esta opción con gas aumenta la competitividad del producto.

¿Qué ventajas ofrecen respecto a los tradicionales equipos diésel?

M. A. En primer lugar, emisiones inferiores tanto a nivel de contaminantes como de ruidos. El coste de operación de estos generadores es inferior porque utilizan un combustible más económico. Además, la vida útil del motor es superior a los diésel equivalentes. Además, algo muy valorado por el alquilador, es que los motores a gas certificados Stage

V ofrecen un sistema de postratamiento de sustancias contaminantes mucho más simple que el de sus homólogos los diésel. Con el gas, para alcanzar esos niveles de emisiones, solo necesitan un catalizador de tres vías, que es un sistema muy sencillo y económico, que además no requiere mantenimiento. Los generadores rental a gas no precisan de mucha electrónica para poder reducir emisiones, por lo que ofrecemos al alquilador un sistema muy robusto y fiable ya que difícilmente va a tener averías.

¿Os estáis adelantando a ese futuro que pasa por una restricción cada vez mayor del diésel?

M. A. Creo que el diésel siempre va a tener su hueco en el mercado. Es difícilmente sustituible porque es muy fácil de transportar, lo tienes disponible en todo el mundo, es económico... Pero hay ciertas aplicaciones en las que esto empieza a tener relevancia, como es en el sector del alquiler. Le ofreces una máquina que puede operar en el centro de la ciudad, que prácticamente no genera ruido y con muy bajas emisiones de sustancias contaminantes. Porque efectivamente, existe esa tendencia a evitar que donde hay población haya contaminación. Y porque todos debemos ser responsables de ello, principalmente los fabricantes de maquinaria. Cuando un grupo es estacionario para emergencias esto no es tan importante porque va a arrancar una hora al año y nadie se va a quejar de que contamine. El problema ambiental es en los equipos que están constantemente funcionando. Y este es el caso de los generadores que van a una flota de alquiler.

¿Qué acogida están teniendo los grupos a gas en la feria?

M. A. Muy buena, teniendo en cuenta que es un equipo muy novedoso

C. A. Un detalle importante es que Himoinsa empezó a desarrollar sus generadores a gas como una solución para aplicaciones en continuo. Otras empresas se han centrado en aportar una solución para aplicación standby, más para energía en emergencia. Ahora con la llegada de la nueva normativa de emisiones, estamos preparados para ofrecer grupos diésel y gas para el sector del alquiler, aplicaciones en continuo, con motores cer-

tificados Stage V, garantizando una reducción de emisiones.

¿Y sobre la gama S5 diésel?

J. I. P. Hay una gran expectación en todo el sector por la nueva normativa de emisiones. Todos tenemos claro que tenemos que tener una mayor concienciación ecológica y contaminar menos, y obviamente es una normativa que todos los fabricantes tenemos que cumplir. Hay mucho interés en cómo va a ser esta máquina. Para todos es un reto que estamos afrontando con mucho compromiso, todos de la mano, alquiladores, fabricantes de motor y fabricantes de grupos electrógeno.

¿Cuál ha sido el reto a nivel tecnológico para adaptar los equipos a la normativa Stage V?

J. I. P. El mayor reto ha sido para los fabricantes de motores, que son los que están exigidos a cumplir con esa emisión de gases. El reto para nosotros consiste en adaptar su sistema de postratamiento a nuestros equipos. El resultado ha sido el desarrollo de una carrocería que incorpore de una manera óptima todos estos elementos sin perder ninguna de las funcionalidades que tenía nuestra gama rental, añadiendo nuevas ventajas competitivas adaptadas a la nueva tecnología del motor.

¿Qué otros productos destacaríais?

J. I. P. Estamos exponiendo además la Gama Silent Plus. Antes de que se lanzara la nueva Gama S5, una de las principales cuestiones en las que habíamos trabajado era diseñar grupos electrógenos que garantizaran un impacto acústico menor, para alquiladoras cuya flota de equipos van dirigidas a operar en eventos y conciertos. De ahí que trabajáramos en una gama más silenciosa. Ahora con la llegada de la gama Stage V ese valor añadido va a venir prácticamente de serie.

¿En qué situación se encuentra el sector?

J. I. P. El sector del alquiler en España se encuentra en un gran momento. Ha pasado unos años, sobre todo después de la crisis, en los que ha habido una ralentización de la actividad, pero de unos años a esta parte todas las empresas están renovando flota. Además, es un sector que se está profesionalizando cada vez más. Vive un gran momen-

to y nos esperan buenos años. Cada vez más tenemos la cultura de alquilar cosas y no poseerlas. Al sector le espera un gran futuro.

¿Qué peso tiene para vosotros este sector?

J. I. P. Es un sector estratégico para el que hemos dedicado recursos y nuevos desarrollos para mejorar y seguir creciendo. Un sector muy exigente. Lo que te exige un alquilador siempre está por encima de lo que te puedan exigir en otros sectores. Es muy importante escuchar sus necesidades y trabajar en desarrollos que cumplan sus expectativas.

¿Qué evolución esperáis en el futuro ?

J. I. P. Es un sector que cada vez se profesionaliza más. De hecho, nuestra percepción es que los alquiladores, aparte de la máquina, cada vez ofrecen un servicio más integral.

A la hora de desarrollar vuestros equipos, par a este mercado, ¿qué tenéis en cuenta?

J. I. P. Nosotros tenemos una gama específica para alquiladores. Lo que te va a exigir un alquilador es que sea una máquina de gran durabilidad, con el menor coste de mantenimiento posible. Fiable, que pase el menor tiempo en taller y que cuando exista cualquier problema haya una empresa de servicio que dé un soporte rápido. Después de toda la vida útil de la máquina, la empresa de alquiler también valora que el equipo que compró todavía tenga un gran valor residual, lo que le garantiza que al final sea todavía más rentable.

¿Cómo ha sido el 2018 para Himoinsa?

J. I. P. España representa el 28% de nuestra facturación en Europa y el 13% a nivel mundial. Llevamos cuatro años creciendo, y en 2018 el crecimiento fue muy significativo. El inicio del 2019 también ha sido muy bueno, en parte empujado por el sector del alquiler, pero también en grandes proyectos y el sector de emergencia. Estamos en un buen momento. Actualmente vendemos en más de cien países. En 2018, EMEA ha representado para la facturación el 61%, Asia-Pacífico el 21% y América, el 18%. Dentro de EMEA, Europa representa el 34%. La empresa ha crecido en el último año, y esperamos que lo siga haciendo este 2019. De momento, el pronóstico es muy bueno.

Paula Avendaño Pérez, responsable de Comunicación y Marketing de Genesal Energy

“Los clientes expertos **prefieren al fabricante** ingeniero para los proyectos sensibles”



PAULA AVENDAÑO

En algunas ocasiones se establece una cierta incompatibilidad entre el sector de la construcción y la sostenibilidad, tendiendo a asociar la imagen de un edificio en construcción con grúas, maquinaria, motores, gases, partículas... Pero la realidad es que la tendencia que marca el sector de la construcción camina inexorablemente hacia la búsqueda de la sostenibilidad con avances tecnológicos y estudios de ingeniería para la producción de maquinaria, y con grupos electrógenos que respeten el medio ambiente a la par que reduzcan el consumo de energía, sea cual sea el objetivo final de estos. Paradigma de esta realidad es Genesal Energy, cuya responsable de Comunicación y Marketing, Paula Avendaño Pérez, asegura que “hay iniciativas en el sector sobre nuevos combustibles, ‘micro-rede’ con un alto componente de energía renovable donde el punto de encuentro entre el grupo electrógeno y las renovables es la acumulación energética. Vamos hacia un mundo de energía distribuida donde el generador evolucionará para encontrar su sitio, sin duda, dentro del marco de la economía circular”.

¿Cómo se viene trabajando en el ámbito de los generadores eléctricos cuanto al cuidado del entorno?

Nuestro sector siempre ha sido sensible a la protección del medio ambiente, bien por iniciativa propia o por la inercia generada por los avances tecnológicos en la industria del motor, que ha ido incorporando avances para un mejor desempeño ambiental del motor industrial. Sin duda, el marco actual gira en torno al control y la reducción de emisiones, que para los fabricantes europeos viene definido por el Reglamento UE 2016/1628 para máquinas móviles no de carretera (NRMM). En Europa somos punteros en este campo. El respeto por el medio ambiente será un factor de competi-

vidad clave en la primera mitad de este siglo. Además, hay iniciativas en el sector sobre nuevos combustibles, “micro-redes” con un alto componente de energía renovable donde el punto de encuentro entre el grupo electrógeno y las renovables es la acumulación energética. Vamos hacia un mundo de energía distribuida donde el generador evolucionará para encontrar su sitio, sin duda, dentro del marco de la economía circular.

¿Nos podría hacer una radiografía de la evolución del sector de los generadores eléctricos?

Durante la crisis gran parte del mercado estuvo sometido al precio más bajo, con un intrusismo de traders no fabricantes que prima-

ron los márgenes a costa de mermar la calidad e incluso de funcionalidades básicas. Actualmente, aunque sigue existiendo ese segmento del mercado, los clientes expertos prefieren al fabricante ingeniero para los proyectos sensibles que requieren de un expertise que un trader no puede ofrecer. El cliente quiere una relación directa y fluida con su proyecto, que se cumplan plazos y especificaciones, una puesta en marcha solvente además de un servicio postventa excelente.

¿Qué retos deberá afrontar el sector para seguir ganando penetración en el mercado?

Creemos que son tres los retos principales para el decenio 2020-2030. En primer lugar, los

equipos tienen que ser respetuosos con el medio ambiente en la medida en que lo permita la tecnología. En segundo lugar, la interacción con el cliente debe ser total, con transparencia en todos los procesos de fabricación de su generador para que la integración en su proyecto sea exitosa y, por último, alcanzar la digitalización a todos los niveles, un auténtico reto, y en especial en el "Internet de las cosas" (IoT). Nuestras máquinas deberán generar datos y retroalimentarse de información.

Como firma de referencia en este sector, ¿cuáles serían los principales avances tecnológicos que existen hoy en día en este tipo de productos?

Nuestro sector siempre ha sido puntero en soluciones de conectividad y telegestión, lo que lo posiciona a la cabeza de soluciones IoT. Además, desde hace más de una década se trabaja con soluciones de hibridación con baterías, insonorización y control de emisiones.

¿Qué elementos marcan hoy en día más claramente su labor de I+D?: (eficiencia energética, sostenibilidad, control de emisiones sonoras y/o gases, automatización...)?

Siempre hemos considerado el I+D+i como uno de los pilares estratégicos, una filosofía que hemos consolidado con la creación en el año 2015 del Centro Tecnológico de Energía Distribuida (CETED), que recoge y sistematiza toda nuestra actividad en este ámbito. Contamos con personal dedicado en exclusiva al I+D+i, colaboramos con otros centros tecnológicos y universidades y en nuestro sistema integrado de gestión hemos incorporado los criterios de la norma UNE 166002 sobre Sistemas de Gestión de I+D+i. La tecnología y la innovación forman parte del ADN de Genesal Energy. Nuestro CETED es único en el sector y sus líneas de trabajo se enfocan principalmente en cinco ámbitos: la mejora de procesos dentro del marco de la industria 4.0, el estudio de nuevos materiales y combustibles, la digitalización de los equipos —en especial en el marco de la IoT—, la acumulación energética y la energía como servicio.

¿Podría señalararnos algún caso de éxito en el que hayan intervenido recientemente los grupos electrógenos Genesal Energy?

La internacionalización es clave para nosotros.



México, por ejemplo, es un mercado en continua expansión y un talismán para Genesal Energy. Allí acabamos de suministrar energía de emergencia a una planta fotovoltaica que abastece a 138.000 hogares. En Portugal ampliamos nuestra presencia con grupos especiales para dos plantas de biomasa y en Jamaica participamos en una de las mayores obras de ingeniería de la isla, la central de ciclo combinado de Old Harbour Bay. Por supuesto, España está siempre en nuestro punto de mira y entre nuestros últimos proyectos destacan el suministro de equipos especiales "llave en mano" para Data Centers en Barcelona y Madrid.

Para las empresas alquiladoras son importantes los sistemas de geocalización (que el técnico, desde su móvil, tableta, ordenador... pueda gestionar, con una aplicación, los equipos generadores. ¿Qué opciones ofrece Genesal Energy en este sentido?

Para satisfacer las necesidades en cuanto a la gestión remota de los centros de nuestros clientes, ofrecemos el sistema de telegestión y supervisión a distancia para el control de grupos electrógenos a través de sistemas Ethernet. Este sistema, unido a las últimas tecnologías en materia de grupos electrógenos, hace que nos posicionemos como uno de los referentes a nivel global, tanto en el tiempo de detección de posibles averías, como en el estado de cualquier grupo electrógeno a nivel mundial con la única herramienta de una conexión a internet, ya sea fija o móvil. Además, las visualizaciones de averías y ajustes pueden realizarse a distancia y en tiempo real, repercutiendo directamente en el tiempo de actuación.

¿Qué grado de internacionalización ha logrado Genesal Energy?

La compañía nace con una visión: fabricar grupos electrógenos a la carta, adaptados a las necesidades del cliente, y desde sus inicios ba-

samos nuestra estrategia en tres pilares: industria, innovación e internacionalización. Esta visión global del negocio hizo que comenzásemos pronto nuestra andadura internacional, en 1996, apenas dos años después de crear el grupo, lo que refleja nuestra clara vocación internacional desde el principio. Lo hicimos, además, en tiempos donde las pymes españolas del sector apenas tenían presencia fuera y dónde buscar nuevos mercados se consideraba extraño y todo un riesgo. Hoy, la exportación supone en torno al 70% de la facturación de la compañía, nuestros productos están presentes en más de 30 países de los cinco continentes y tenemos dos filiales, en Perú y México. Cerramos el ejercicio 2018 creciendo en España y con grandes proyectos en países clave como México, Perú y Ecuador. El mercado europeo también registró un incremento histórico y obtuvo sus mejores resultados desde los inicios de la actividad.

A nivel general, ¿qué datos nos podría dar para conocer el alcance de Genesal Energy en el mercado? (facturación, plantilla, instalaciones...)?

Nuestra sede central se encuentra en el polígono industrial de Bergondo (A Coruña). Tenemos 6.000 metros cuadrados de instalaciones equipadas con todo lo necesario para la fabricación de grupos electrógenos. Nuestro Centro Tecnológico de Energía Distribuida está totalmente orientado a la innovación y desarrollo de nuevos productos y aplicaciones. Además, dispone de aulas de formación donde se imparten cursos de capacitación técnica, tanto a técnicos propios y de nuestros servicios técnicos oficiales como a cualquiera de nuestros clientes que necesiten formación en el mantenimiento y manejo del equipo electrógeno. El grupo empresarial da empleo actualmente a más de 80 personas y ha superado los 15 millones de euros de facturación.

HIMOINSA ADELANTA LA GAMA S5



No hay reválida más dura para cualquier fabricante que presentar las innovaciones a un selecto grupo de usuarios y aguardar su veredicto. Si además se trata de una novedad forzada por la normativa, en este caso la de emisiones UE 2016/1628 para grupos electrógenos, la dificultad se incrementa porque no hay comparativa posible. Himoinsa asumió el desafío en lo que bautizó como Rental Power Workshop, dos intensas jornadas de trabajo dirigidas al sector del alquiler que permitieron a la multinacional murciana extraer las primeras conclusiones sobre el prototipo de la futura Gama S5. El resultado: los costes de los equipos serán mayores pero la regulación se impone, así que más pronto que tarde tocará invertir. La duda radica en cuándo.

La última normativa de motores que afectaba a los generadores de energía fue la Stage IIIB de 2011, con un casi imperceptible paso por el Stage IV en 2014 para desembocar de golpe en 2020 en la exigente Stage V donde ya no sirve con hacer cambios en el motor, ahora el control de emisión de gases debe implementarse con tratamiento con urea y la inclusión de filtros de partículas. En ese escenario llevan trabajan-

do fabricantes como Himoinsa con distintos desarrollos junto a sus proveedores de motores que empiezan a traducirse en resultados como el prototipo de la futura Gama S5, el HRFW 200 T5, aún en pleno proceso de evolución. En los futuros cambios que introduzca la firma murciana tendrán mucho que ver las sugerencias de los usuarios escuchadas durante el Rental Power Workshop, una selecta reunión de unos 80 alquiladores re-

presentantes de más de 40 empresas de distintas partes del continente europeo que recibieron de primera mano toda la información sobre lo que a partir del próximo año deben incorporar por obligación todos los generadores. Y con ella dieron su opinión para poder adaptar mejor ese cambio a sus negocios.

“Queremos aprovechar estas jornadas para aprender de vosotros, conocer vuestras necesidades para poder aplicarlas a nuestros

EL GAS COMO ALTERNATIVA

¿Y si resulta que para cumplir con la normativa de motores Stage V Himoinsa ya ha ideado una solución? Se trata de la gama de grupos electrógenos a gas a cuyo frente se encuentra Manuel Aguilera y cuyo desarrollo ha alcanzado ya unos niveles de eficiencia que pueden trasladarse perfectamente al mercado al alquiler. "Antes no teníamos un producto que ofrecer, es un sector que no encuentra los suficientes proyectos para poder adquirir un equipo caro como este, máxime cuando hay empresas ya especializadas que copan este campo, ahora deben valorarlo como una opción porque en algunos casos será la solución a sus problemas" proclamó. Es un desarrollo que se ha realizado durante dos años, son motores industriales cuyo bloque deriva de la automoción, la única novedad es que incorpora un depósito de 450 litros de propano. Himoinsa es el único fabricante mundial que construye equipos de este tipo, eléctricamente son idénticos a uno diésel, la diferencia está en la incorporación de un chasis inferior con un número de serie individual que lleva una instalación de gas autorizada por un técnico para poder trasladar el equipo por carretera.

"Se puede controlar la carga de cada uno de los tanques instalados, el generador cuenta con sensores de

gas instalados en chasis y motor, hay energía de ventilación por doquier y si hubiera una parada de emergencia el calor residual del motor no puede afectar de ningún modo a los tanques" explicó Aguilera. "Es un equipo hiperseguro". "Puedo entender las dudas, el desconocimiento es el principal problema y máxime en el sector del alquiler sobre este modelo de energía, nuestra propuesta es que lo prueben y las despejen", concluyó. Ya hay unidades trabajando en Cataluña y la satisfacción por los resultados obtenidos ha sido tal que el cliente ha encargado dos unidades de 110 Kva que se le entregarán a final de año.

Cada equipo de gas tiene disponible un documento de operación y mantenimiento donde se detallan todos los costes, salvo el de aceite y la mano de obra. Equipa motor Ford con una vida útil de 25.000 horas y el coste del generador viene a ser más o menos el doble de uno diésel Tier III, "hay que ver ahora con los precios que tendrá la Stage V, la diferencia no será tanta", vaticinó Aguilera, sobre todo porque "estos equipos son capaces de cumplir con la normativa de emisiones más exigente con mucho mejores resultados que el diésel, incluso si surgiera una normativa más exigente como un Stage VI por ejemplo".



equipos, ver qué otras opciones podemos aportar para el mercado del alquiler" avanzó Juan Ignacio Perona, adjunto a la Dirección Comercial, en la alocución de bienvenida. "La gama S5 está abierta a nuevos desa-

rollos que deben salir de las opiniones recibidas por nuestros clientes" apostilló David Sánchez, uno de los ingenieros que ha trabajado en los nuevos equipos. En cada intervención, tanto de los responsables de Himoinsa

como de los distintos fabricantes de motores con los que trabajan en el desarrollo de la gama S5, se insistió en el carácter informativo de las jornadas, se trataba de presentar las distintas soluciones ingenieras para cumplir



la norma Stage V, resumidas en dos puntos: obliga a introducir elementos nuevos en el motor que incrementan el precio del equipo, con su consiguiente mantenimiento posterior (por ejemplo, el filtro de partículas DPF se sustituye cada 4.500 horas y el de urea cada 1.000) aunque a medio plazo suponga un ahorro considerable en combustible y lubricante.

Luis Mayor, responsable de Ventas de Motores Industriales y Marinos de Scania fue quien con más claridad abordó este punto al aportar datos traducidos a euros: el mayor coste de operación de un grupo es el combustible, que supera el 50%, así que en una operación de 2.000 horas año para un motor DC9 y un 75% de carga, al precio actual del gasoil pa-

ra una densidad de 0,84 kg/l sería con la motorización Stage IIIA de 93.510 euros al año mientras que con el Stage V supondría 88.557 euros, un 5,54% menos. "Si el que alquila se ahorra el dinero, tendrá que pagar más caro el alquiler", sugirió. ¿El problema? En la política de precios contenidos de un sector como el del alquiler aún bajo los efectos de la crisis y en un escenario de enorme competitividad tras el desembarco en España de los grandes grupos europeos, trasladar el mayor gasto del equipo directamente al cliente final se percibe ahora mismo como una utopía.

ENCENDIDO DEBATE

Los alquiladores nacionales se encargaron de re-

cordárselo a Jorge Torres, director del Servicio Post Venta de Himoinsa, en un encendido debate sobre las condiciones de operación y la dificultad para que el usuario final pueda trabajar en los niveles óptimos que garanticen la mejor respuesta del generador y por tanto el ahorro global que se prevé tras las primeras pruebas con los prototipos de la serie S5, grupos electrógenos con motor Stage V con un rango de potencia de 9 a 550 kVA. Torres aconsejó que para una mayor durabilidad de los filtros de partículas y el mantenimiento se deben tener en cuenta algunos factores, como el uso del combustible, "debería ser ligero con bajo contenido de azufre de 15 partes por millón para evitar que el DPF se obstruya más rápido de lo habitual", además de usar un aceite con bajo contenido en cenizas "para evitar la colmatación prematura del filtro de partículas, ya que ese tipo de lubricante también suele ser bajo en fósforo y azufre". Pero su mayor insistencia fue que no se trabaje con un perfil de carga baja, inferior al 30%, "porque eso supone pérdidas de aceite por los colectores, turbo compresores y escape, además de un pase de gases de combustión al cárter provocando el deterioro prematuro del aceite, que conlleva un aumento de las concentraciones de carbón en el sistema de escape y en el DPF, con un aumento de los ciclos de regeneración del DPF, la disminución de su vida útil y un incremento del consumo de combustible". Entre las ventajas competitivas, resaltó que Himoinsa es el dueño de la garantía para motores FPT y Yanmar, por lo que pueden utilizar su propio servicio de asistencia, así co-



A LA ESPERA DE LOS MOTORISTAS

La enorme gama de generadores que fabrica una empresa como Himoinsa precisa de distintos proveedores de motores aún inmersos en amoldar sus equipos a las necesidades del fabricante murciano. En el Rental Power Workshop hubo participación de tres de sus grandes aliados, Yanmar, Scania y FPT, tanto en la parte conferenciante como en una pequeña exhibición física de los avances en motores Stage V que se convirtió en punto de encuentro de los alquiladores, deseosos de 'tocar' lo que se les viene encima en el 2020. Como resumen, Yanmar va a cubrir este paso con el catalizador de oxidación, un filtro de partículas DPF para retener el hollín (carbonilla más cenizas del aceite del motor) y un pequeño silenciador para reducir el ruido. Por su parte, tanto Scania como FPT son modularmente similares, pero algo más complejos ya que incorporan una unidad de control del motor ECU, válvula de mariposa, turbo de geometría variable, depósito de AdBlue (cuyo consumo ronda un 10% del de gasoil), mezclador para que la dosis de urea se reparta correctamente, un filtro de partículas DPF, un catalizador SCR y una salida de escape. Luis Mayor, de Scania, relató que ensayaron con once combinaciones diferentes para elegir una basada en cinco puntos esenciales: rendimiento del sistema de post tratamiento, respuesta en carga, consumo de combustible, coste y vida del motor. "Todo ello basado en tecnologías previas que hubiéramos utilizado y desarrollado con nuestra marca, como la plataforma de motor introducida en 2011, el sistema de inyección XPI, el SCR utilizado desde 2006 y el filtro de partículas DPF utilizado también desde 2011" explicó, siempre con el sistema modular Scania y la misma huella de motor, es decir sin cambiar el perfil del motor "lo que favorece que un fabricante como Himoinsa no realice cambios en el diseño de los equipos que incorporan nuestros motores". Por su parte, Ronald Van Der Lubbe, Senior Area Manager Engine Sales de Yanmar, destacó como puntos clave de sus motores Stage V "el Common Rail y la inyección directa, que no son

nada nuevo, la válvula de recirculación de los gases de escape y el DPF que es el filtro de partículas diésel, que es el dolor de cabeza para el mantenimiento del equipo, así como la ECU que va a gestionar estos cuatro elementos". Para la regeneración de los gases realiza dos pasos: cuando el consumo de combustible no es muy elevado, la regeneración es forzada durante la operación sin necesidad de post inyección, sin notar diferencia alguna en el rendimiento del motor. El siguiente paso es después de las 100 primeras horas en las que se consigue reducir la emisión de partículas hasta un nivel casi cero gracias a la post inyección. "Yanmar mide también la presión y temperatura del escape, esa es la gran novedad frente a nuestra competencia" subrayó. En las pruebas realizadas asegura que el filtro DPF no tiene necesidad de mantenimiento en las primeras 6.000 horas, en el consumo de aceite se ha conseguido una reducción del 60% respecto a los motores Tier III y también un notable descenso del consumo de combustible.

Por último, Alessandro Zilli, Power Generation Global Product Marketing FTP, proveedor de Iveco, Case y New Holland, anunció una tecnología patentada de cara a los motores Stage V que es el Hi-eSCR2 con el que después del turbo gestionan los gases de escape y luego diferentes componentes como una válvula de mariposa en el escape, un DOC que es un catalizador de oxidación de gasoil que es la gran novedad porque usa la urea como combustible adicional, luego hay un mezclador y por último el catalizador de reducción que además integra un filtro de partículas. "Esa es nuestra gran innovación, el HI-eSCR2, con el que nuestros ingenieros han desarrollado tres beneficios: el primero, el coste de operación total; el segundo, la compatibilidad del sistema; y el tercero es el rendimiento, que debe ser suficientemente bueno para responder bien a las necesidades del usuario" aseguró, ya que "el HI-eSCR es una solución para toda la vida y sin mantenimientos para maximizar el tiempo de funcionamiento"

mo el servicio de repuestos 24/7, "además de un equipo multidisciplinar que ha participado en el proceso de diseño para garantizar la optimización del trabajo de cara al usuario". Torres anunció para abril de 2020 un plan de formación de equipo técnico en fábrica, filiales y servicio técnico autorizado centrado en el Stage V, con vistas a poder llevarlas a cabo a posteriori de cara a distribuidores y empresas de alquiler. El intercambio de impresiones prosiguió en unas sesiones Round Table, media docena de mesas redondas en las que se mezclaban el personal de Himoinsa, los representantes de las marcas de motores y los alquiladores para hacer una puesta en común de lo que se avecina con la entrada en vigor del reglamen-



to UE 2016/1628 para máquinas móviles no de carreteras y cómo este afecta al sector de los grupos electrógenos. Fue el momento cumbre del evento, el interés y la participación en cada una de las mesas fue tal que forzó a alargar su duración bastante tiempo más del programado.

NUEVO LAY OUT

El Rental Work Shop culminó con una visita a las fábricas de HimoinSA, tanto a la parte de tratamiento del metal y pintura, como a la del montaje final de los equipos, lo que permitió a los asistentes conocer el nuevo lay out en el que el fabricante murciano está trabajando para optimizar aún más su proceso productivo e implementar innovadoras técnicas de tratamiento del metal para seguir siendo 'best in class' en la calidad de sus carrocerías. Carlos Ibáñez, jefe de Operaciones de HimoinSA Headquarters explicó que para la gama S5 "en el desarrollo del nuevo diseño se está teniendo en cuenta factores como el mantenimiento, la durabilidad, el consumo de combustible y coste final de la máquina". Empresas de alquiler como Ramirent,



Hertz, Kiloutou, Loxam, Midas o Bredenoor conocieron los nuevos desarrollos en los que HimoinSA trabaja para cubrir las nuevas exigencias del mercado del alquiler, el más importante en su facturación global, como re-

sumió Perona con datos: "el 50% de nuestra facturación se realiza en Europa, el 13% de la facturación mundial en España, por lo que es un país clave, y de todas esas ventas el 35% son para el mercado del alquiler".

PRINCIPALES NOVEDADES GAMA STAGE V

EQUIPAMIENTO: Implementa una pintura y tratamiento del metal que permite más de 1.500 horas de resistencia al test de niebla salina. El tanque de combustible es metálico, las cerraduras y bisagras de las puertas son más resistentes al estar fabricadas en acero inoxidable. En la insonorización, las diferencias son bastante grandes, la densidad de los materiales es mayor gracias a la incorporación de componentes aislantes en las entradas de aire para reducir el ruido en un amplio espectro de frecuencias. En impermeabilidad las puertas son nuevas con la cara superior en ángulo de 20 grados para prevenir la filtración del agua y la oxidación causada por la acumulación del agua. La optimización de la ubicación y disposición de las entradas de aire para mitigar el ruido favorece la refrigeración interna del propio bloque, además de favorecer la insonorización. Las entradas de aire llevan una geometría ovalada que acaban en un pequeño vértice con lo cual se mejora la impermeabilización del equipo. La bandeja de retención se ha diseñado para soportar el 100% de los líquidos del motor. También se ha reforzado el patín de arrastre.

OPERACIÓN: Se mantienen los intervalos de mantenimiento en 500 horas, los cuáles pueden incrementarse a 1.000 horas en algunos modelos gracias a los accesorios. También continúa el llenado interno del tanque de combustible para prevenir robos y el derrame accidental de combustible durante su llenado. Incorpora un punto de anclaje para pica de tierra en el patín y como punto clave una puerta de acceso más amplia para acceder a los componentes del motor y del alternador para un correcto mantenimiento y la sustitución de los consumibles. La capacidad de los tanques de combustible y AdBlue han sido dimensionales para que coincida el consumo en la proporción 1/10, consiguiendo así reducir costes y labores de mantenimiento. Se ha añadido una puerta con bisagras que permite el acceso al sistema post tratamiento para su mantenimiento. Se incluye dos puntos de elevación, sendas placas con distintos puntos distribuidos longitudinalmente para estabilizar el grupo electrógeno durante el izado.

CUADRO DE CONTROL Y POTENCIA: Ubicado en la parte trasera de la carrocería, permite un fácil mantenimiento, los cuadros pueden ser reemplazados sin necesita de desmontar la carrocería, además de un uso versátil, fabricado de manera modular para permitir diferentes combinaciones de cuadro y configuraciones de tomas eléctricas pudiendo sustituir las bases industriales por powerlocks con capacidad del 100% de la potencia. La central está minuciosamente diseñada para garantizar una eficiente y segura coordinación con la unidad de control de los nuevos motores Stage V. El cuadro de control está aislado del habitáculo del motor para evitar la fuga de ruido durante la maniobra de la central.

LA SEGURIDAD ES LO PRIMERO

ACCESORIOS DE SEGURIDAD GENIE® LIFT GUARD™

⌚ La Barra Anticaída permite al operario utilizar la plataforma como punto de anclaje quedando amarrado a ella.*

⌚ La Alarma de Contacto detiene las funciones de la plataforma previniendo un posible atrapamiento del operario.

⌚ La Barra Anticaída está certificada como EPI.



Genie
A TEREX BRAND

LIFT ^ GUARD™

CONTACTE CON SU REPRESENTANTE

Terex, Genie, Taking You Higher y otras marcas son marcas comerciales de Terex Corporation o de sus filiales. © 2019 Terex Aerial Work Platforms.
* Permite trabajar en una superficie adyacente a la cesta, si se cumple con condiciones específicas de las normativas locales y del lugar de trabajo.

Excavadora Doosan DX300LC-5, premio al costo operativo más bajo

La excavadora de cadenas DX300LC-5 de 30 toneladas ganó el Premio al costo operativo más bajo en la categoría de excavadoras de cadenas medianas por segundo año consecutivo. Este premio se presenta en una nueva serie anual de premios organizada por EquipmentWatch, el proveedor líder mundial de datos, software y análisis para la industria de equipos pesados.

El DX300LC-5 es impulsado por el motor diésel Doosan DL08 de 6 cilindros, que desarrolla 202 kW a 1,800 rpm. Muestra un aumento del 27% en la potencia y el 30% del par motor en comparación con el motor en el modelo LC-3. Este motor cumple con los estándares de emisión de Fase IV sin el uso de un filtro de partículas, gracias a las tecnologías EGR (recirculación de los gases de escape enfriados) y SCR (reducción catalítica selectiva).

El motor Scania está acompañado de nuevas características como el nuevo menú "Trip Meter Setting" que permite al operador controlar el consumo diario de combustible (o del período deseado) directamente desde la pantalla de control interactivo; la nueva función de apagado automático, que apaga automáticamente el motor cuando el motor ha estado en ralentí durante un tiempo predeterminado (3 a 60 minutos, que debe ser configurado por el operador); y, para ahorrar aún más combustible, un sistema llamado Smart Power Control (SPC), especialmente desarrollado por Doosan para optimizar el equilibrio entre el flujo de las bombas y la potencia proporcionada por el motor diésel.

Para aumentar la vida útil de la junta y reducir el ruido de funcionamiento, la DX300LC-5 y todos los demás modelos Doosan LC-5 están equipados con anillos



EMS (Enhanced Macro-Surface), más eficientes que los anillos comunes para una lubricación idéntica.

Nueva plataforma Genie, para ayudar a maximizar el trabajo

Genie ha presentado en Bauma un prototipo de una nueva plataforma Genie de 4 m para plataformas telescópicas Genie Xtra Capacity (XC) de tamaño medio, diseñada para ayudar a maximizar el trabajo seguro en altura. Esta nueva plataforma opcional de gran tamaño, estará disponible para los clientes de la región de Europa, Oriente Medio, África y Rusia (EMEAR) en el tercer trimestre de 2019, y más adelante también en otros mercados. Inicialmente estará disponible como opción instalada antes de la entrega y posteriormente también como opción post-venta.

"Teniendo en cuenta las mejores prácticas y la productividad", dice Jacco de Kluijver, vicepresidente de Ventas y Mar-

keting Genie para EMEAR, Terex AWP. "Continuamos desarrollando nuestra gama dedicada de accesorios Genie de alta calidad para ofrecer a los clientes nuevas formas seguras para trabajar más rápida y eficientemente". Según de Kluijver, además de centrarse en mejorar la eficiencia y fomentar las buenas prácticas mediante la reducción de los riesgos intrínsecos de determinadas tareas repetitivas en altura, Genie también ha mostrado en Bauma un adelanto de su nueva gama de accesorios Genie Lift Tools, entre los que se incluyen el accesorio para instalación de carteles expositivos Genie Lift Tools con confor-



midad CE para plataformas telescópicas y articuladas, y dos prototipos del accesorio de estribo de acceso Genie Lift Tools diseñados para plataformas telescópicas, articuladas y de tijera.

Nuevas gamas de articuladas y minicargadoras Manitou

El Grupo Manitou estuvo presente en la 14ª edición de FIGAN, con nuevas gamas de cargadoras articuladas y minicargadoras, además de presentar las últimas novedades en cuanto a manipuladores telescópicos y carretillas de mástil



todo terreno. La nueva gama de cargadoras articuladas se compone de ocho modelos. Disponibles en toda Europa en los distribuidores Manitou, estas máquinas se adaptan perfectamente a las necesidades de manipulación agrícola, como la ganadería de vacas lecheras u ovejas.

El grupo se inspira de los modelos ya existentes de cargadoras compactas sobre neumáticos y orugas para presentar una gama específica para la marca Manitou. El objetivo buscado es evidente: desarrollar el mercado de las cargadoras compactas en toda Europa.

Por su parte, el manipulador telescópico es una máquina autopropulsada, con operador transportado sentado y con un sistema de alcance variable, destinado a manejar car-

gas de todo tipo utilizando diversos tipos de accesorios. La función Ecostop permite que el motor pare automáticamente después de un tiempo inactivo concreto y cuando el operario abandone la cabina.

Asimismo, el sistema de visión Sigh incluye una cámara integrada en el cabezal de la flecha que difunde automáticamente las imágenes a una pantalla dentro de la cabina al franquear la flecha un ángulo determinado. Además, el sistema de engrasado automático (AGS) tiene como objetivo simplificar las operaciones de mantenimiento de los agricultores al eliminar el engrasado manual. También garantiza un engrasado óptimo de los componentes importantes (cilindros, flecha, ejes...) y así reducir los tiempos de inmovilización de la máquina.



Distribuidor oficial Perkins®

para España, Portugal, Estonia, Turquía. Francia desde 1978



Perkins mejora su rendimiento y productividad

Gracias a la amplia gama de motores PERKINS, SECODI POWER SYSTEMS os ofrece un abanico de soluciones cada vez más eficientes, compactas y con tecnología punta



Serie 400



Serie 1200



Serie 1700/2000



Syncro 2.8/3.4

STAGE V

Los motores Perkins® cumplen con las normativas rigurosas.

Nuestro equipo de técnicos e ingenieros forman parte de una de las redes de distribución más amplia y mejor preparada del mundo.

SECODI POWER SYSTEMS MÁS QUE UN PROVEEDOR

Secodi Power Systems
C/ Esquivelata Torralba 2
28004 ALCALÁ DE HENARRES

info@secodi.es
www.secodi.es

Nuestro equipo está a tu disposición para contestar a tus preguntas y facilitarte en el

91 134 13 13



Miniexcavadora Kobelco equipada con un motor eléctrico E-Deutz

Kobelco Construction Machinery Europe ha mostrado su primera miniexcavadora (SK17SR) equipada con un variador totalmente eléctrico en Bauma 2019 en Munich del 8 al 14 de abril. En su función de integrador de sistemas, Deutz AG está aprovechando su kit de producto modular para suministrar el innovador sistema de accionamiento, incluida la batería de iones de litio, para la máquina de 1.7 toneladas.

El concepto reúne las soluciones de electrificación de Deutz con la experiencia de Kobelco en el desarrollo de equipos de construcción ultra eficientes para aplicaciones urbanas. El resultado es una excavadora de alto rendimiento y cero emisiones con un ruido de funcionamiento extremadamente bajo y costos de ciclo de vida reducidos.



En Bauma, Kobelco ha mostrado también su "concepto 17SR con motor eléctrico". Kobelco y Deutz planean, que pretendan lanzar al mercado europeo en 2021. "Nuestro objetivo es desarrollar nuestra po-

sición de liderazgo como proveedor de sistemas de accionamiento innovadores", comenta Frank Hiller, presidente de la Junta de Administración de Deutz. "Estamos orgullosos de que la estrategia E-Deutz ya haya ganado a numerosos clientes. Kobelco es un ejemplo impresionante de lo que depara el futuro para los equipos de construcción eléctricos".

Bajo su sistema de productos modular, Deutz diseña individualmente el sistema de manejo óptimo para cada cliente, basándose en una gama de tecnologías. Estos incluyen no solo los motores de combustión, un área en la que Deutz ha estado entre los fabricantes líderes durante más de 150 años, sino también las unidades híbridas y totalmente eléctricas.

Nuevo modelo Brokk para una demolición segura

En el 2018 la empresa sueca Brokk presentó cuatro nuevos modelos de robots de demolición. Este año, y con el fin de continuar con la línea SmartPower™, Brokk nos presenta en Bauma el nuevo robot de demolición Brokk 70, la mejor solución para realizar demoliciones seguras, mecánicas y eficientes en espacios reducidos. Gracias al innovador sistema eléctrico SmartPower™ se ha conseguido duplicar la potencia respecto a su predecesor: de 5.5 kW a 9.8 kW. Todo ello, conservando el mismo tamaño compacto para demoliciones en espacios reducidos.

Combinando la tecnología Brokk SmartPower™ con la actualización del sistema hidráulico, se ha creado un robot que realiza demoliciones con movimientos controlados y precisos. Por otro lado, el rediseño del sis-



tema mecánico y de control facilita el manejo de los accesorios del robot e incrementa su potencia. La empresa sueca también ha presentado en Bauma algunos implementos para el robot como el martillo BHB 105, con

un peso superior a cien kilos. Incluye como opción un sistema de supresión de polvo basado en agua. También incorpora un sistema de refrigeración del martillo para ambientes en los que la temperatura es muy elevada.

Imprefil amplía su catálogo de Sistemas de Escape

Los catalizadores son una pieza que, debido a la cantidad de metales preciosos que llevan en su interior hace que su precio sea alto, pero no necesitan de un mantenimiento especial. Aunque suelen ir bien protegidos, a veces un golpe en los bajos del coche puede causar la rotura del panel de cerámica que se aloja en su interior. Por su parte, los filtros de partículas son un añadido indispensable en los escapes de los vehículos diésel. Estos filtros atrapan las partículas en suspensión que generan los motores diésel y dejan pasar el resto de gases de escape. Con el tiempo las partículas acaban obstruyendo el filtro, por lo que cada cierta cantidad de kilómetros hay que efectuar una regeneración del filtro de partículas. Esta regeneración suele realizarla el coche automáticamente cuando detecta una diferencia de presión en los gases de escape entre el tramo anterior y posterior al filtro. Para regenerar el filtro de partículas, cuando el coche cree que está rodando por carretera a un régimen más o menos estable inicia un proceso por el que inyectando más combustible eleva la temperatura del filtro de partículas. Este aumento de temperatura provoca que las partículas se quemen y se suelten del filtro.

Por ello, aun cuando se realicen siempre trayectos cortos urbanos, se debe realizar un recorrido de varios kilómetros a régimen constante de vez en cuando.

Algunos motores, además de utilizar el incremento de temperatura utilizan aditivos que, añadidos al combustible, disminuyen la temperatura necesaria para que los depósitos de partículas en el filtro se deshagan. Los coches con estos motores suelen requerir como mantenimiento el rellenado del depósito donde se alojan esos aditivos cada cierta cantidad de kilómetros, que dependen del fabricante, pero oscilan entre los 70.000 y los 120.000 km.



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

Te ofrecemos:

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

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



Case presenta la primera cargadora propulsada por metano

CASE presenta una cargadora de neumáticos que funciona completamente mediante un combustible alternativo y sostenible. ProjectTETRA, el modelo de cargadora de neumáticos de CASE incluye un motor propulsado por metano, concebido y desarrollado específicamente por la empresa asociada FPT Industrial para aplicaciones de construcción. Con un máximo de 230 CV, proporciona la misma potencia que el motor diésel de su ho-

móloga, la cargadora de neumáticos 821G de CASE.

Está propulsada por biometano que se genera en biodigestores a partir de productos de desecho como restos alimenticios, virutas de madera y residuos animales. Al tener producción con huella de carbono cero, el biometano garantiza un círculo energético virtuoso cerrado, transformando los desechos en energía aprovechable.

“Durante años hemos estado investigando fuentes de combustible sostenible para nuestra maquinaria de construcción”, explica Carl Gustaf Goränsson, Presidente de Construcción. “El biometano era la opción más lógica para la cargadora de neumáticos. Necesitábamos un combustible que pudiera proporcionar la fuerza y potencia que nuestros clientes requie-

ren. Este combustible tenía que estar disponible fácilmente, ser fácil de repostar y ofrecer la potencia suficiente para soportar una jornada laboral completa. No queríamos que el rendimiento se viese afectado, así que propusimos un gran desafío a nuestros diseñadores.”

“Tuvimos la fortuna de trabajar codo con codo con la empresa asociada FPT Industrial, pioneros en el desarrollo de sistemas de propulsión alimentados con combustibles sostenibles, y que han fabricado más de 40.000 motores propulsados por gas hasta la fecha. La eficacia de esta tecnología ya ha sido demostrada en otras marcas de CNH Industrial, puesto que en la actualidad existen más de 28.000 vehículos, entre camiones IVECO y vehículos IVECO BUS, impulsados por metano en las carreteras”.



Las novedades de Ausa, protagonistas en Bauma

La reciente celebración de Bauma ha sido el escenario para la exposición de las últimas novedades de Ausa. El principal lanzamiento del fabricante de vehículos industriales compactos todoterreno fue el nuevo DR1001AHG, un innovador dumper con conducción reversible de 10 toneladas de capacidad, transmisión hidrostática y con cabina cerrada.

En el DR1001AHG, el conjunto del puesto de conducción puede rotar 180 grados cómodamente, dotando de un aumento de la visibilidad altísimo, lo cual incrementa proporcionalmente la seguridad del operario y de su entorno. Además, electrónicamente mantiene las no.

Por otro lado, un lanzamiento importante e innovador de la marca fue la nueva ga-

ma de carretillas todoterreno de capacidades de 2, 2,5, 3 y 3,5 toneladas. Con un diseño agresivo y tecnológicamente avanzadas, las nuevas carretillas equipan una pantalla digital en el salpicadero, como si de un coche de alta gama se tratara, que proporciona al conductor toda la información de la máquina, pudiendo interactuar con las diferentes pantallas a través del mismo joystick que mueve el mástil.

Por último, Ausa presentó durante el 2018 el primer dúmper eléctrico con puesto de conducción del sector a modo de prototipo y, en esta edición de Bauma, ha optimizado diferentes aspectos de la máquina para presentar una nueva evolución del prototipo enchufable de su dúmper más compacto, el D100AHA. Con una tonelada de

capacidad y una unidad de potencia eléctrica que entrega 15 kW, tiene autonomía suficiente para una jornada laboral completa. Y una vez terminada, se conecta directamente a la red eléctrica, completando la carga entre 4 y 8 horas, dependiendo del voltaje.



Nuevo control remoto para cargadoras Bobcat

Bobcat lanza un nuevo sistema de control remoto para cargadoras compactas Bobcat. Este sistema permite a los operadores dejar su asiento en la cabina y controlar la cargadora Bobcat a distancia. Es compatible con los mo-

delos de cargadoras compactas, compactas de orugas y cargadoras de cuatro ruedas directrices equipados con los controles de joystick seleccionables de la empresa. Bobcat es el primer fabricante en introducir un sistema de control remoto como equipo original de tipo "enchufar y usar" en lugar de ofrecerlo como complemento de un tercero. El nuevo sistema estará disponible para su venta a finales de este año.

han demostrado sus cualidades y capacidad para salvar vidas en los entornos más difíciles de todo el mundo al proporcionar servicio durante desastres como inundaciones, incendios forestales, deslizamientos de lodo o roca y en otros lugares donde los operadores pueden estar expuestos a situaciones peligrosas.

Según palabras de Jiri Karmazin, Loaders Product Manager de Doosan Bobcat EMEA: "Primero presentamos nuestro prototipo de control remoto en los Demo Days de Bobcat en octubre de 2017, con excelentes comentarios de nuestros clientes, luego lo sometimos a nuevas mejoras, pruebas y licencias, antes de presentarlo finalmente aquí en Bauma para su lanzamiento comercial como una solución fácil de tipo "enchufar y usar" para las máquinas existentes".

Las soluciones de control remoto



Gama de mini-excavadoras



La elección de los operadores

Doosan es líder mundial en excavadoras, cargadoras de ruedas y dúmpers articulados. Para completar su catálogo de productos, Doosan ofrece una amplia gama de miniexcavadoras de 1,1 a 8,5 toneladas. Con una selección de modelos con giro de voladizo cero, giro de voladizo reducido y convencionales, además de un modelo con ruedas, las miniexcavadoras Doosan ofrecen la mejor combinación de productividad, facilidad de uso, comodidad del operador y durabilidad del mercado.

Más información en www.doosanequipment.eu

Doosan, más de 40 años produciendo maquinaria de construcción.

DOOSAN

Flota de camiones cesta Kilotou con un vídeo de vanguardia

El Grupo Kilotou España ha querido apoyarse en las últimas tendencias en producción audiovisual para dar la bienvenida a los nuevos equipos de elevación que ha incorporado a su flota.

El vídeo es sólo una muestra de la potente estrategia de inversión que la empresa se ha propuesto este año para renovación y ampliación del parque de maquinaria. Dentro de su estrategia de crecimiento, Kilotou no solo refuerza su flota de elevación, sino que está dotando a todas sus delegaciones de nuevos equipos de movimiento de tierras, construcción y acondicionamiento con el objetivo de poner a disposición de sus clientes la gama de maqui-

naria más amplia y eficiente del mercado. Las nuevas plataformas aéreas, modelo Multitel Pagliero 160 ALU, cuentan con un brazo telescópico de aleación de aluminio que permite una altura de trabajo de 16 me-



tros y un alcance lateral de 10,20m. Además, la rotación de su torreta es de 360° y cuenta con una cesta con capacidad para

dos operarios. Se trata de uno de los equipos más versátiles para cualquier tipo de trabajo en altura. Ideal para trabajos de mantenimiento, instalaciones eléctricas, instalación de carteleras en áreas urbanas, trabajos de poda y mucho más. La producción de este vídeo ha corrido a cargo de una productora barcelonesa, que mediante la técnica audiovisual del timelapse junto con travellings sincronizados, ha conseguido plasmar las diversas funcionalidades de los nuevos equipos de elevación de Kilotou. El proyecto ha contado con la colaboración de Multitel y Transgruas tanto para la realización del vídeo como para la operación de adquisición de los nuevos equipos.

Plataformas eléctricas JLG: resistencia y rendimiento

JLG Industries, Maqel, distribuida por Maqel en España y Portugal ha mostrado en Bauma sus plataformas eléctricas de tijera de peso ligero de la gama ES, en todas sus alturas. Debido a sus motores eléctricos de doble tracción delantera ofrecen mejor resistencia y rendimiento que los motores hidráulicos. El sistema de dirección de la rueda delantera permite un radio de giro cero, no solo asegurando que las plataformas cumplan con los requisitos de espacio estrecho en las construcciones y mejorando la maniobrabilidad de la plataforma, sino también permitiendo que el equipo se adapte a los elevadores de carga.

La 2632R tiene una capacidad de plataforma de 230 kg y una altura de trabajo de 9,8 m, mientras que la 3246R presenta una capacidad de plataforma de 320 kg y una altura de trabajo de 11,75 m, lo

que eleva más operadores y materiales a lugares más altos.

Siguiendo las ventajas de la familia de plataformas de trabajo aéreas de tijera de JLG, ambas plataformas están fabricadas íntegramente con todos los componentes de acero, mientras que una bandeja abatible para la batería y el sistema hidráulico contribuyen a una mayor facilidad de mantenimiento.

Aplicación de control móvil en las tijeras de la serie R que permite a los operadores controlar el equipo de forma remota, emparejando cualquier teléfono inteligente con la tijera a través de un código QR y Bluetooth. La aplicación ayuda a los operadores a maniobrar equipos en espacios reducidos, a través de las puertas y durante la carga y descarga para el transporte, evitando posibles situaciones de peligro.



ENERGIZE YOUR PERFORMANCE**

PULSEO
GENERATION

- Eléctrica
- Silenciosa
- Todoterreno



Haulotte **ACTIV' SCREEN**



Haulotte **ACTIV' LIGHTING SYSTEM**



Haulotte **ACTIV' SHIELD BAR**



Haulotte **ACTIV' ENERGY MANAGEMENT**



IN OUT

www.pulseo-generation.com

*Ver condiciones en la red de distribución Haulotte **Dinamice su rendimiento y sus performances

Las máquinas del futuro construidas con LEGO

A través de una serie de visionarios modelos LEGO diseñados por aficionados de todas las edades, la exclusiva exposición FutuRE:BUILD, que se inaugura en el Museo del Transporte de Londres, revela el poder imaginativo de la tecnología de las máquinas. ¿Cómo serán las máquinas de construcción del futuro? ¿Y cómo se desempeñarán? Esto es lo que Volvo Construction Equipment y LEGO Technic ha mostrado en el Museo del Transporte, en el mismo corazón de Covent Garden, el pasado mes de mayo

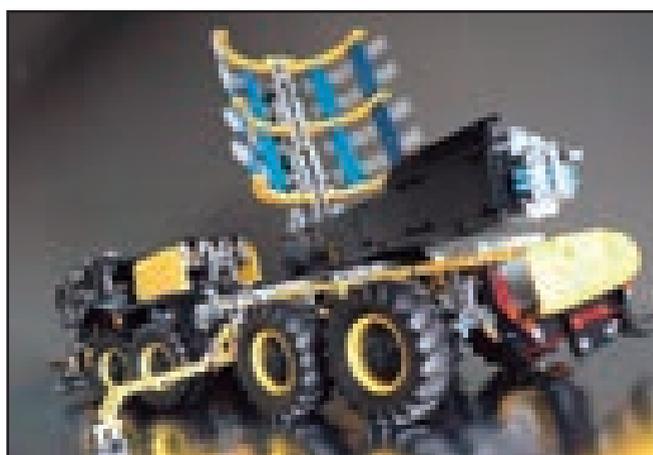
Resaltando el ingenio técnico de los ingenieros en ciernes, jóvenes y viejos, las propuestas han sido reducidas a diez modelos, elegidos por un panel de jueces. Juntos muestran un amplio espectro de tecnologías, incluyendo la automatización sin controladores, la impresión en 3D, los paneles solares y los drones. Inspirados por la visión futurista detrás del cargador de ruedas LEGO Technic Volvo Concept ZEUX, se pidió a los participantes que construyeran sus propios modelos utilizando al menos el 50 % de los ladrillos LEGO Technic existentes. Una vez que las ruedas se pusieron en marcha, la imaginación del público echó a volar.

“Algunos de estos diseños parecen haber salido directamente de una película de ciencia ficción. Estamos en un momento emocionante para la industria y estos modelos en realidad no están muy lejos de lo que podría venir a nuestros entornos de construcción del futuro”, ha dicho Arvid Rinaldo, responsable de Comunicación de Marca de Volvo.

La ganadora del gran premio ha sido Vida András, nativa de Transilvania de 27 años. Esta arquitecta rumana se centró en encontrar una solución medioambiental para las máquinas de construcción y presentarla de la manera más elegante. Su modelo autopropulsado, el Volvo Rottweiler, está equipado con un taladro neumático, una topadora y una impresora 3D, lo que le permite afrontar de forma autónoma cualquier reto de construcción en los lugares más difíciles de alcanzar.

Un jurado, compuesto por miembros de LEGO Technic y Volvo juzgó a los participantes en base a una serie de factores: la frescura y originalidad general, los detalles más inspirados, la relevancia para el tema del concurso y el mejor uso de los elementos de LEGO. Se trata de un concurso en el que los ganadores tienen entre 14 y 47 años y proceden de todos los rincones del mundo. Otros modelos en exhibición incluyen Volvo Icarus, una planta de energía solar móvil con capacidades avanzadas fuera de carretera, y el Volvo Excavadrone, construido para operar en tierra y en el aire.

“Una de las cosas clave que hacemos en el Museo del Transporte de Londres es convertir el entusiasmo infantil en una carrera en ingeniería. Estas excavadoras sin conductor ciertamente inspirarán a las mentes jóvenes. Y los jóvenes inventores en ciernes también deberían visitar nuestra galería de Futuros Ingenieros después de



explorar la nueva exposición FutuRE:BUILD”, ha explicado Sam Mullins, director del Museo de Transporte de Londres.

Deutz sigue creciendo y adoptando nuevas tecnologías

En la Junta General de Accionistas celebrada en Colonia, los accionistas de Deutz votaron por amplia mayoría a favor de las propuestas de la dirección y aprobaron formalmente las acciones del Consejo de Administración y del Consejo de Supervisión. Un total del 58,6 % del capital emitido de la compañía con derecho a voto estaba representado.

Frank Hiller, presidente del Consejo de Administración de Deutz, y los accionistas presentes recordaron en la Junta General de Accionistas de 2019 este año de cambio de rumbo. "Además de ofrecer un sólido desempeño operativo en 2018, pudimos sentar las bases cruciales —nuestra nueva estrategia para China, la mayor expansión de nuestro negocio de servicios y las iniciativas puestas en marcha para aumentar nuestra rentabilidad— que asegurarán que sigamos avanzando en el camino hacia el éxito. En nuestra cartera de productos, seguimos adoptando nuevas tecnologías que nos ayudarán a acercarnos a nuestro objetivo principal de convertirnos

en el fabricante mundial líder en sistemas de transmisión innovadores y en un pionero en la eliminación de emisiones de carbono en el segmento off-road", ha declarado Hiller.

Además de aprobar la propuesta de distribución de un dividendo de 0,15 euros por acción para 2018, la Junta General de Accionistas eligió a dos representantes de los accionistas en el Consejo de Supervisión.

Tras la decisión del Hans-Georg Härter de renunciar a la presidencia del Consejo de Supervisión, el Bernd Bohr, que se había incorporado al Consejo de Supervisión a mediados de 2018, fue nombrado su sucesor el pasado mes de enero. Ulrich Dohle, antiguo director general de Rolls-Royce Power Systems AG y director general de MTU Friedrichshafen GmbH, fue nombrado pasó a ocupar el puesto vacante. Como su período de nombramiento finalizó en la Junta General Anual, el Consejo de Supervisión lo propuso como candidato y ha sido debidamente elegido para el Consejo de Supervisión por la Junta General Anual.



Imcoinsa, satisfecha con su participación en Bauma 2019

Bauma ha supuesto una óptima plataforma de presentación para las novedades expuestas por Imcoinsa, que debutaba en este evento con una cuidada selección de maquinaria y útiles para Construcción e Industria.

“Han sido siete intensos días de feria que nos han aportado nuevos e interesantes contactos a nivel internacional, acercándonos también a clientes y amigos que han acudido a visitarnos. Recién finalizada la 32ª edición podemos catalogar como éxito la participación de Imcoinsa en Bauma 20”.

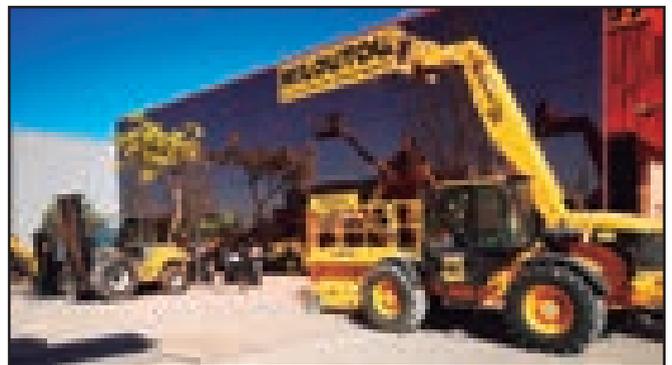
El pasado 14 de abril cerró sus puertas Bauma con el resultado de 620.000 visitantes procedentes de 200 países y 3.700 expositores de 63 países diferentes en una superficie de exposición total de 614.00 m2, superando en 40.000 visitantes a la anterior edición en 2016.



Kiloutou España finaliza la fusión de la compañía Seralfe en Madrid

El Grupo Kiloutou continúa su expansión en Madrid con la integración total de los activos comerciales, organizativos y humanos de Seralfe. La antigua sede de Seralfe está situada cuenta con un equipo profesionales con una gran trayectoria dentro del sector del alquiler de maquinaria, que en este momento ya se encuentran dando servicio a todos sus clientes dentro de la estructura de Kiloutou.

Jordi Varela, director general de Kiloutou España, asegura que “Kiloutou está creciendo en Madrid a un ritmo excelente gracias a la integración del magnífico equipo humano que formaban parte de Seralfe y que no solo ha sabido adaptarse perfectamente a la cultura Kiloutou, sino que además lo han hecho con una gran ilusión. Nuestro principal objetivo desde que comenzó el proceso de compra ha sido mantener las máximas garantías de seriedad y responsabilidad, asegurando un proceso de fusión íntegro y transparente entre ambas sociedades. Estamos enormemente emocionados con la unión de Pinto a nuestro grupo de agencias de Madrid y con el



reto que supone crecer en un mercado tan competitivo”. Desde Kiloutou avanzan que 2019 será un año importante en lo que representa a su crecimiento en Madrid ya que se espera la apertura de nuevas agencias en esta comunidad.

Actualmente Kiloutou, cuenta con dieciocho agencias distribuidas por las comunidades de Cataluña, Madrid, Aragón Navarra y Vitoria, y cerca de doscientos trabajadores.

Grúas Ibarrodo recibe la primera LTM 1230-5.1 de Liebherr en España



Larga, potente y versátil, así se define la nueva grúa móvil Liebherr LTM 1230-5.1. Grúas Ibarrodo adquiere esta 1ª grúa móvil Liebherr de 230 toneladas en España.

La nueva LTM 1230-5.1 es la sucesora de la exitosa LTM 1200-5.1. No solo dispone de una pluma telescópica 75 metros y 230 toneladas de capacidad, sino también un 20% más de capacidad de elevación. Además de un plumín lateral multifuncional, ofrece un plumín fijo de hasta 43 m de longitud. Esto permite a la LTM 1230-5.1 alcanzar hasta 111m de altura de gancho.

Gracias a las innovaciones de Liebherr VarioBase®, VarioBallast, ECOmode y ECOdrive, esta nueva grúa puede trabajar de una forma especialmente segura y eficiente. Además, la adaptación de la marcha del chasis con ECOmode reduce el ruido y el consumo de combustible.

Mikel Ibarrodo, Director General de Grúas Ibarrodo expone: "La LTM 1230-5.1 es un modelo nuevo y moderno con una serie de

características técnicas importantes. Además, es una grúa de tamaño reducido sobre 5 ejes con un porcentaje de capacidad de elevación sensiblemente superior a las 200 t. y con una pluma larga lo que hace de esta grúa una maquina muy versátil."

Grúas Ibarrodo dispone en su parque de grúas de 200t Liebherr. "Estamos muy contentos con nuestras grúas Liebherr de 200t y consideramos que este modelo nos aporta un punto más de capacidad en los 5 ejes", afirma el Director General de Grúas Ibarrodo.

La LTM 1230-5.1 es idónea para trabajos de elevación. Según las declaraciones de Mikel Ibarrodo, "esta grúa no está comprada pensando en un sector específico, sino que es una grúa para completar nuestro parque, lo cual quiere decir que se estrenará en una actividad industrial, construcción, o lo más probable y en estas fechas, en una refinería".

Terex Trucks aumenta la productividad en el **centro de reciclaje de residuos de Escocia**

Clearwater, con sede en Glasgow, es considerado uno de los principales proveedores de gestión de residuos del Reino Unido. La flota de la compañía, que abarca muchas de las principales ciudades y ciudades de Inglaterra y Escocia, consta de varias máquinas, entre ellas, camiones articulados, excavadoras de orugas y ruedas, y retrocargadoras.

Cuando Clearwater quiso ofrecer a un cliente un servicio más rentable al aumentar la productividad de un transportista articulado, sabían exactamente dónde acudir: a Terex Trucks. “Uno de nuestros clientes fue contratado para trabajar en una gran instalación de gestión de reciclaje y recursos en East Ayrshire”, ha dicho Graeme Hughes, gerente de contratos de Clearwater. “Necesitaban un transportador articulado de 30 toneladas con un cuerpo de residuos de alta capacidad. Discutimos esto con Grant Maclaine de TDL Equipment –el distribuidor de Terex Trucks en el Reino Unido– y establecimos rápidamente que la fábrica con sede en Motherwell podría diseñar y construir un cuerpo de descarga a medida para nosotros”.

“Dado que el material de desecho generalmente es mucho más liviano que la carga útil de lamas o la piedra de cantera, pudimos aumentar la capacidad de carga acumulada estándar del TA300 de 17.5 metros cúbicos a un impresionante 27.7 metros cúbicos, lo que equivale a una carga útil estimada de solo 12 toneladas de residuos de baja densidad”, ha dicho Grant Maclaine, gerente regional de ventas de TDL Equipment para Escocia. “Esta capacidad de carga adicional ayuda a reducir el coste por metro cúbico movido. También

agregamos un toldo de gran cuerpo de descarga, similar al que se encuentra en un transportador rígido, para aumentar la seguridad”.

CLIENTE FELIZ

“Tomando todo en consideración —comodidad del operador, precio, rendimiento y respaldo de servicio— no dudamos en hacer un pedido de un camión articulado Terex Trucks con TDL”, ha dicho Graeme. “Con nuestra máquina personalizada, podemos descargar en unos doce segundos. En nuestra línea de trabajo, eso es casi inaudito. Gracias a su capacidad de carga adicional, también hemos podido reducir el tráfico en el sitio, el consumo de combustible y el coste total de operación. Estamos asombrados por lo que este transportista es capaz de hacer”.

“Desde el principio hasta el final, el proyecto de modificación del TA300 tomó solo dos meses para completarse”, ha dicho Guy Wilson, director de Ventas Globales.

El camión articulado TA300 de Terex Trucks se actualizó recientemente con una nueva transmisión, que lleva a mejoras en la eficiencia del combustible, el rendimiento, la productividad y la comodidad del operador. Está propulsado por un motor Scania DC9 de bajo consumo de combustible. La máquina produce 276 kW de potencia bruta a 1,880 Nm. Su gama de motores de bajo consumo de combustible cumple globalmente con las emisiones y cumple con los requisitos de la legislación de la UE y de América del Norte sin la necesidad de un filtro de partículas diésel. Esto se logra a través de la tecnología de reducción catalítica selectiva (SCR) de última generación, combinada con la regeneración de gases de escape (EGR) y un turbo de geometría variable (VGT).

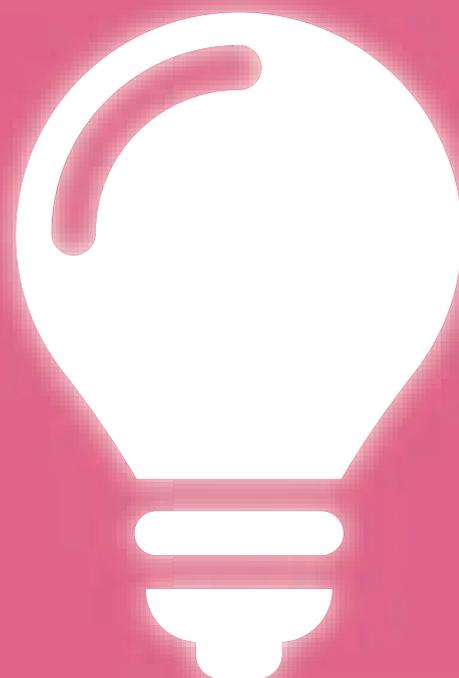
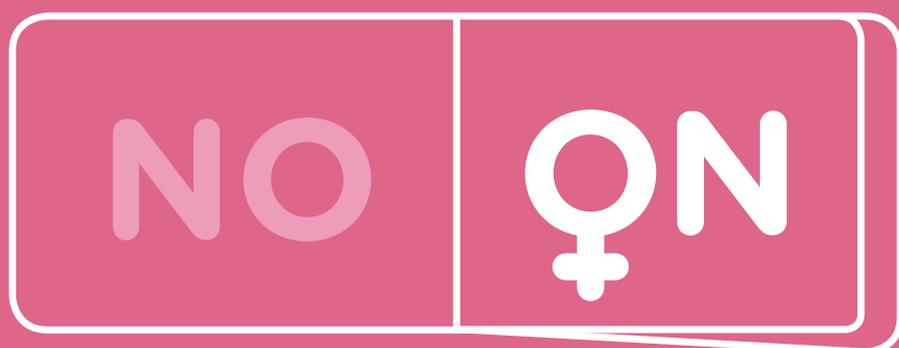
Gracias a los frenos multidisco totalmente cerrados, enfriados por aceite, en las seis ruedas, el TA300 se adapta a las aplicaciones en las que hay partes móviles expuestas, como en una instalación de reciclaje y gestión de recursos. El frenado secundario es suministrado por el freno del motor y el retardador de la transmisión. Esto proporciona seguridad y estabilidad mejoradas, así como un coste de operación reducido y un desgaste mínimo de los frenos.



Si eres una mujer con discapacidad,
encuentra trabajo o formación en:

mujeresenmodoON.es

Dale al **ON** tú también



MUJERES
en modo **ON**

y brilla con luz propia.

#MujeresEnModoON



Inserta



Eurogrúas 2000 refuerza su parque de maquinaria 1800-1.0

Eurogrúas 2000 adquiere una grúa sobre cadenas de 800 toneladas: la Liebherr LR 1800-1.0. Esta grúa destaca por sus fuerzas de tracción y un transporte rentable a nivel mundial. Está diseñada como una grúa industrial especialmente fuerte para aplicaciones con pluma abatible y sistemas Derrick, por ejemplo, para la construcción de plantas energéticas e industrias petroquímicas. Este tipo de elevaciones de cargas pesadas serán principalmente los campos de aplicación de la nueva grúa de Eurogrúas.

Javier Sato, socio de Eurogrúas 2000 comenta: "Debido a las características de nuestro mercado hemos buscado una grúa robusta, versátil y modular que sea fácil de transportar y ofrezca unos altos estándares de seguridad. La posibilidad de deslizar 3 unidades de celosía una en la otra hará el transporte muy rentable.

Eurogrúas 2000 ha pedido también el bastidor en V, una novedosa guía del contrapeso suspendido. Un bastidor abatible con ajuste hi-

dráulico posibilita adaptar el radio del contrapeso entre 11 y 23 metros. "Esto supone una alta flexibilidad en aplicaciones con condiciones estrechas y permite mayor rapidez en la ejecución de los trabajos con grúa", explica Javier Sato.



Entrega de la LR 1800-1.0 en Bauma 2019. De izq. a dech.: Philipp Liebherr (Liebherr-International AG), Martin Frankenhauser (Liebherr-Werk Ehingen GmbH), Antonio Carrión (Eurogrúas 2000), Antonio García (Eurogrúas 2000), Tobias Böhler (Liebherr Iberica S.L.), Sophie Albrecht (Liebherr- International AG), Valeriano Martínez (Eurogrúas 2000), José Antonio Martínez (Eurogrúas 2000), Javier Sato (Eurogrúas 2000), Isabel Leandro (Eurogrúas 2000), Christoph Kleiner (Liebherr-Werk Ehingen GmbH), Juan Miguel Rodríguez (Eurogrúas 2000)

Mateco arranca el proceso de integración con Afrom

Mateco, empresa de alquiler de plataformas elevadoras y carretillas en España, acaba de arrancar el proceso de fusión con la compañía Afrom, recientemente adquirida.

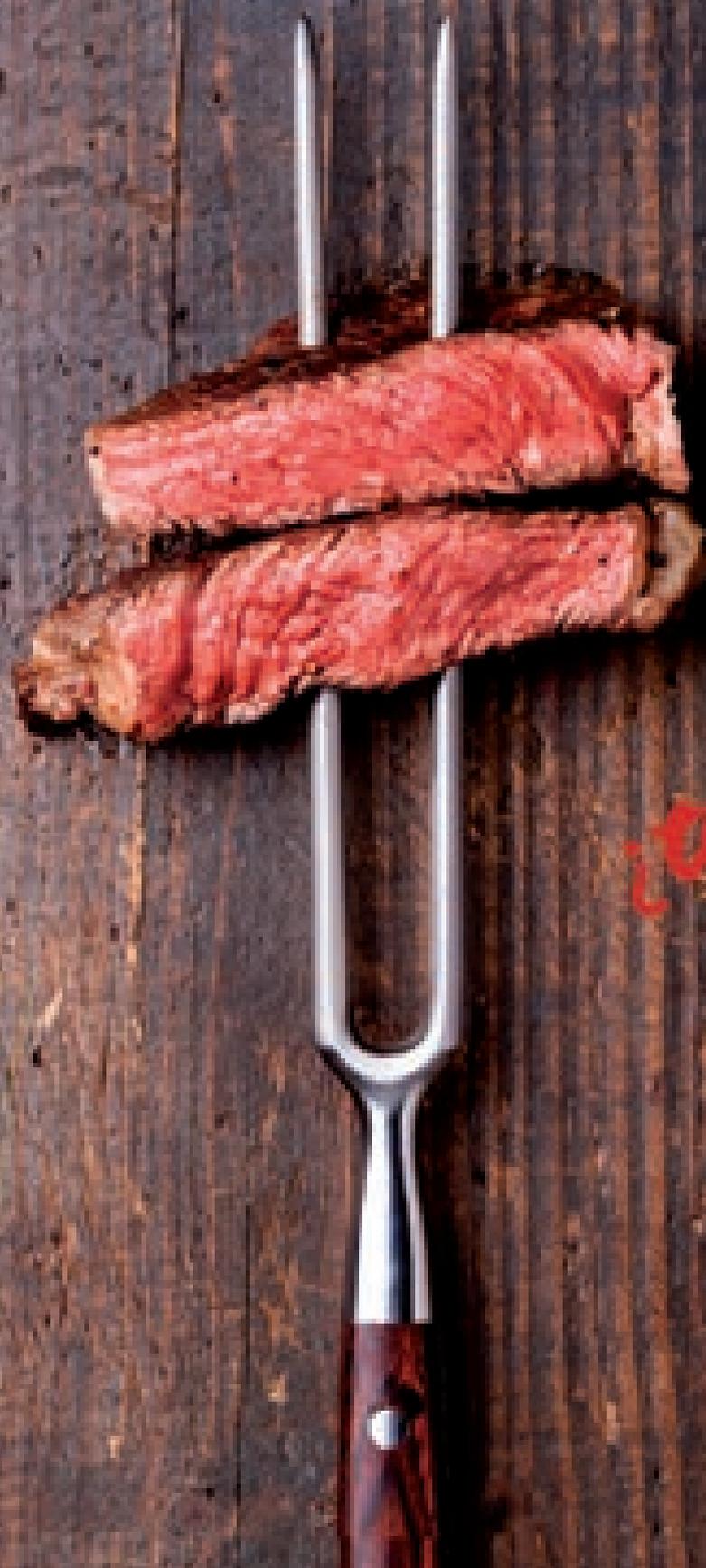
Los pasados 23 y 24 de abril se celebró una reunión de trabajo, donde los equipos de ambas empresas, formados por representantes comerciales, técnicos y de administración, empezaron a definir las políticas de trabajo conjuntas.

A partir de mayo, Mateco dará servicio desde quince delegaciones, cubriendo las provincias de Madrid, Barcelona, Valencia, Sevilla, Alicante, Tarragona, Ciudad Real, Murcia, Vizcaya, Guipúzcoa y Zaragoza. Seguirá ofreciendo un amplio parque de maquinaria nueva, asesoramiento personalizado y servicio técnico rápido.



Al juntar los recursos y conocimientos de mercado de las dos empresas, Mateco quiere centrarse aún más y mejor en sus clientes.

*La parrilla de
Juan Adán*



*¿te gusta
la carne?*

Tel.: 914 167 653

C/ Santa Hortensia, 62

28002 Madrid

www.laparrilladejuanadan.com

Un buen comienzo de año para Wacker Neuson

2019 ha tenido un exitoso comienzo para la firma Wacker Neuson, firma que registra un aumento de sus ingresos del 17,3 %, alcanzando los 434,6 millones de euros de facturación. La rentabilidad también mejora significativamente. El beneficio antes de intereses e impuestos (EBIT) aumentó un 31,3 por ciento, para alcanzar los 30,2 millones de euros. Por su parte, el margen EBIT ascendió a 6.9 por ciento, lo que representa un aumento de 70 puntos básicos en comparación con el trimestre del año anterior. "Este fuerte comienzo de año nos permite continuar con el ritmo dinámico de crecimiento que sostenemos desde el cuarto trimestre de 2018. La demanda de nuestros productos y servicios es alta y esto nos ha ayudado a ganar cuotas de mercado en muchos países", explica Martin Lehner, CEO de Wacker Neuson. "A lo largo de todo 2018, tuvimos que lidiar con los principales cuellos de botella en la cadena de suministro global. Aunque la situación no se ha resuelto por completo, ha mejorado significativamente en 2019 ", añade.

CRECIMIENTO DE DOS DÍGITOS

El aumento de los ingresos del Grupo se vio impulsado por un crecimiento de dos dígitos en todas las regiones, Europa, América y Asia-Pacífico. Los ingresos para Europa, que representan alrededor de las tres cuartas partes de los ingresos del Grupo, aumentaron un 18,3 por ciento a 316,7 millones de euros. Los ingresos crecieron rápidamente en varios países, incluido el Reino Unido, donde el Grupo informó ventas particularmente fuertes de excavadoras y volquetes junto con un aumento en las cuotas de mercado. Los negocios con máquinas agrícolas también crecieron a una tasa superior a la media. Los ingresos generados por los cargadores de ruedas y manipuladores telescópicos de las marcas Weidemann y Kramer aumentaron un 42,2 por ciento para alcanzar 74,1 millones de euros.

En América, los ingresos aumentaron 14.0 por ciento a EUR 104.5 millones. Ajustado por los efectos de la moneda, los ingresos aumentaron en 6.7 %. Si bien el Grupo informó ganancias significativas en los EE. UU., La demanda en Canadá se vio frenada por el endurecimiento de la legislación sobre emisiones, que entró en vigencia el 1 de enero de 2019. Esto resultó en efectos de compra

anticipada y beneficios en el cuarto trimestre de 2018. Las medidas de reestructuración en la planta de Wisconsin, EE. UU., continúan según lo previsto.

Los ingresos para Asia-Pacífico aumentaron un 21,8 %, en concreto 13,4 millones. El grupo continuó aumentando la producción en su planta en Pinghu, China, que había abierto a principios de 2018. La colaboración OEM concluyó con John Deere en el verano de 2018 que abarca las miniexcavadoras compactas, con un buen comienzo. Las primeras máquinas se entregaron en el primer trimestre de 2019. El Grupo ha reportado importantes ganancias en China; sin embargo, los negocios en Australia se encuentran ligeramente por debajo de las expectativas.

Debido al marcado aumento en el capital de trabajo neto y la expansión de la red de distribuidores en América del Norte, el flujo de efectivo de las actividades operativas en el primer trimestre de 2019 ascendió a EUR -115.6 millones. Esto se debió principalmente a la acumulación estacional del inventario, así como a las nuevas entregas de motores de precompra y al aumento de las cuentas por cobrar comerciales.





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

ÍNDICE DE ANUNCIANTES

AP AERIAL PLATFORMS	25
CAMPSO	4
COEXU	Interior portada
COHIDREX	Contraportada
DEUTZ SPAIN	27
DOOSAN	45
GENIE INDUSTRIES IBERICA	39
HAULOTTE IBERICA	47
IMPREFIL DISTRIBUCIONES	11
INDUSTRYSTOCK	Interior contraportada
INMESOL	Portada
LA PARRILLA DE JUAN ADÁN	55
MANITOU	23
MYCSA	7
NORTHGATE	57
ONCE	53
PLATAFORMAS ELEVADORAS MAQEL	43
RECAMBIOS INTERNACIONALES	19
S.L. DE MAQUI. Y EQUIPOS DOFI	9
SECODI POWER SYSTEMS	41
TRANSGRÚAS	29

INFORMACIÓN ÚTIL PARA EMPRESAS Y PROFESIONALES

PORTAL PROFESIONAL ACTUALIZADO



EL LÍDER MUNDIAL B2B

 **industrystock.es**

DISPONIBLE EN 16 IDIOMAS



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



PACK PREMIUM MUNDO:

30 PALABRAS CLAVE.

10.000 IMPRESIONES BANNER.

IDIOMAS: CH, AL, IN, ES, FR, IT, PT,
PL, RS, TC y AR

PRECIO ANUAL: 2472€



PACK PREMIUM ESPAÑA:

10 PALABRAS CLAVE.

IDIOMAS: IN, ES y PT

PRECIO ANUAL: 708€



PACK PREMIUM EUROPA:

20 PALABRAS CLAVE.

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

PRECIO ANUAL: 1416€



¡ NO BUSQUE MÁS ! ENCUENTRE CON  **industrystock.es**

cohidrex



Full Time, los Capiteles,
C/ Argemone, 1
10004 Calaceite (Caceres)

934 107 530 804
934 107 530 804
www.cohidrex.com

Trasteel WEAR PARTS

Equipo y componentes para
Obras Públicas, Construcción y Minería