

ALLrental

●●● COVID-19

- El lado más solidario del sector

●●● ENTREVISTAS

- Hablan los miembros del Comité de Dirección de la alianza Eleva:
 - Luis Manuel Sancha Bech, presidente de AECE
 - José Manuel García Suárez, presidente de Anagrual
 - David Cagigas, presidente de Anapat
 - Jordi Perramón, presidente de Anmopyc

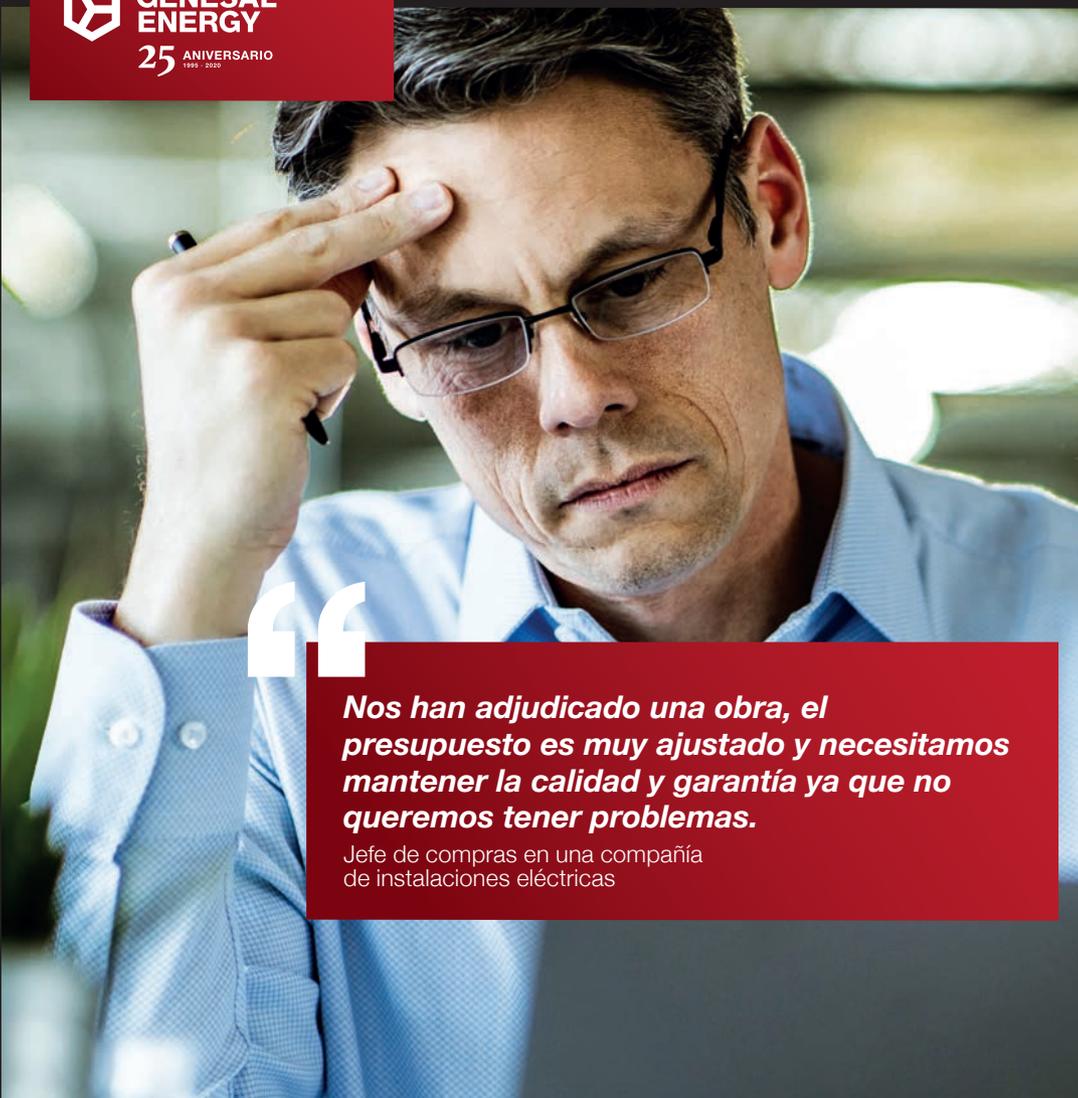
●●● FORO

- El Foro Potencia arranca con la próxima edición de la feria Smopyc 2021 como protagonista



GENESAL ENERGY
25 ANIVERSARIO
1995 2020

Grupos Electrógenos Estándar



“
Nos han adjudicado una obra, el presupuesto es muy ajustado y necesitamos mantener la calidad y garantía ya que no queremos tener problemas.
”

Jefe de compras en una compañía de instalaciones eléctricas

¿Necesitas que te ayudemos a elegir el mejor grupo electrógeno?

Nuestros grupos electrógenos estándar tienen una relación calidad-precio extraordinaria. Como lo es su fiabilidad, puesta a prueba al 110% de potencia en nuestro banco de carga. Así, te garantizamos que contarás con una máquina preparada para darlo todo.

Tú pide, nosotros ponemos el resto

<https://genesalenergy.com/tu-pide-grupos-electrogenos-estandar>





www.genesalenergy.com

MÁS FIABILIDAD,
MÁS EFICIENCIA,
MÁS PRESTACIONES,
MENOS RUIDO.



Grupos equipados con motor
emisionado EU Stage IIIA.
[Cumple la directiva 97/68/EC
relativa a la emisión de gases
y partículas contaminantes].

Radiador tropicalizado,
diseñado para trabajos a 50°C.
con sondas de temperatura
y de nivel de radiador.

Carrocería insonorizada,
galvanizada y pintada,
con silenciosos especiales
de alta atenuación.



Nueva Gama RentalPlus ahora con Kit SuperSilent y modelos EU Stage V

para que puedas disfrutar de un grupo
electrógeno de máximas prestaciones
sin que el ruido se convierta en el
protagonista.

Nuestros productos
y procesos cuentan
con la certificación
ISO 9001:2015

Polígono Centrovía
c/ Panamá, 12, 50.198
La Muela, Zaragoza
(SPAIN)

T: +34 976 141 655
@: info@dagartech.com
www.dagartech.com

SERVICIO POSTVENTA
Y ÁREA DE PUESTOS
@: service.parts@dagartech.com

 **Dagartech**
GRUPOS ELECTRÓGENOS

SUMARIO 49



FORO

El Foro Potencia ha arrancado con la edición de Smopyc 2021 como protagonista

PÁG. 34



COVID-19

El lado más solidario del sector

PÁG. 06



ENTREVISTA

Hablan los miembros del Comité de Dirección de la alianza Eleva

PÁG. 24

EDITORIAL

Bajo el paraguas de nuestras asociaciones5

EMPRESAS

- El servicio Llama & Resuelve MB Crusher ayuda a las empresas.....38
- Cohidrex presenta su feria virtual.....39
- Hidromek celebra el 42º aniversario de su fundación.....44
- Imprefil, 40 años de Filtración....45
- Grupos electrógenos Himoinsa suministran energía para combatir la pandemia.....48

NOVEDADES

Atlas Copco, Doosan, John Deere, Liebherr, Volvo, Wirtgen y Yanmar presentan sus novedades.....50

HÍBRIDAS PARA CUALQUIER LUGAR

J ESSENTIAL PERFORMANCE



Trabajos en altura



300 kg de capacidad



Reducido peso de transporte



Diseño y mantenimiento sencillos

XC XTRA CAPACITY



Aplicaciones de carga pesada



Gran capacidad



10 modelos, de 14 a 43 m



Calibración con carga cero

FE FUEL ELECTRIC



Híbridas para trabajar en cualquier lugar



Rendimiento todoterreno permanente



Baja emisión de ruidos



Accionamiento completamente eléctrico

Genie
A TEREX BRAND

TAKING YOU **HIGHER**

MÁS INFORMACIÓN EN GENIELIFT.COM



EDITORIAL

Bajo el paraguas de nuestras asociaciones

TPI Edita

www.grupotpi.es | 91 339 67 30

Consejero Delegado

Jose Manuel Galdón Brugarolas

Director General Comercial

David Rodríguez Sobrino



Redacción

DIRECTOR DE INFORMACIÓN

José Henríquez | jihenriquez@grupotpi.es

DIRECTORA

Marisa Sardina Febrel

marisa.sardina@grupotpi.es | 913 398 626

REDACCIÓN Y COLABORADORES

Laura García-Barrios, Nuria López, Beatriz

Miranda, Lucas Varas

Publicidad

JEFE DE VENTAS

Ángel Luis Lara Ahijón

angel.lara@grupotpi.es

Teléfono: +34 91 339 8699 | 618 732 312

DEPARTAMENTO COMERCIAL

Teresa del Amo, Ignacio Vázquez

Delegación Barcelona: Corina Estrella

Producción

JEFE DE PRODUCCIÓN

Enol Álvarez | enol.alvarez@grupotpi.es

MAQUETACIÓN Y DISEÑO

Jaime Dodero

DEPARTAMENTO DE PRODUCCIÓN

Katherine Jacome

Suscripciones y distribución

Marta Jiménez | marta.jimenez@grupotpi.es

Tel. 91 339 67 30

Sistemas

Joaquín Moll

Bases de datos

Sandra García

Administración

Susana Sánchez

susana.sanchez@grupotpi.es

Impresión

Gráficas 82

Depósito legal M-8855-2011

Precio ejemplar: 5 euros

Distribución postal

Servicios Postales
TIGES

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



El Covid-19 ha dado una vuelta de tuerca a la maquinaria del sector del alquiler. Nos ha puesto a prueba y dirigido nuestra agenda a su antojo. Ha cambiado nuestra rutina de trabajo, la conciliación, las relaciones sociales, la movilidad. Esta pandemia y su obligado confinamiento ha atropellado al mundo entero, provocando una parálisis de la actividad económica, modificando nuestras previsiones y prioridades. Como resultado, veremos cambios perdurables o quizá un paréntesis temporal, realmente desconocemos la solidez y capacidad de prolongarse en el tiempo. Desconocemos si habrá rebrotes y marchas atrás en el control de la crisis sanitaria.

Mientras, el camino que se vislumbra no parece fácil. Para las tareas de reactivación de la economía se necesitará una importante financiación y un potente programa de inversiones capaz de dar vida e impulso a los empleos, actividades, industrias y especializaciones de futuro, tanto en la economía española como en la comunitaria.

La ruta colectiva para la reactivación económica pasa inevitablemente por un suma y sigue de gasto público y, como resultado, mayor déficit y deuda. La situación implica una gran inversión a largo plazo en la que los retornos irán con retraso respecto a los desembolsos. Poco a poco iremos acomodándonos a esta nueva, incómoda y, en muchos casos, terrible situación. Pero lo que es seguro es que vamos a vecer esta gran batalla contra el coronavirus con grandes dosis de solidaridad y de unidad.

Es un imperativo en estos momentos de crisis poner en valor el esfuerzo que han llevado a cabo las asociaciones del sector para buscar soluciones y apoyar a sus socios. Paradigma de este esfuerzo ha sido la labor se ha realizado desde la Alianza Eleva, cuyos máximos responsables, a los que entrevistamos en nuestras páginas, han estado luchando "a pie de guerra", hasta altas horas de la mañana. Queremos también destacar la labor solidaria de tantas empresas, que han prestado sus servicios en los momentos más complicados.

Nuestro sector puede presumir en estos momentos de haber sido un puntal clave por su prestación de servicios y soluciones a una gran variedad de sectores, entre ellos los considerados esenciales durante el período más estricto de confinamiento. Desde la revista *Al Rental* queremos felicitar a todas las personas, compañías, asociaciones e instituciones que han aportado tanto al conjunto de la sociedad y a la economía.

Tal y como decía ya en el siglo V a.C. el dramaturgo griego Eurípides: "Lo esperado no sucede, es lo inesperado lo que acontece". Lo matizó veinticinco siglos después el economista inglés Keynes: "Lo inevitable nunca ocurre, siempre sucede lo inesperado". En cualquier caso, trabajemos juntos y mantengámonos alerta, bajo el paraguas de nuestras asociaciones, porque son ellas las que mejor marcarán las tendencias y mostrarán la mejor perspectiva que nos proporcione el devenir de los acontecimientos. Por si llega otra vez lo inesperado, al menos poder reconocerlo.

ELSAN DESINFECTA LAS VÍAS PÚBLICAS

Elsan, empresa asociada a ACEX y filial del Grupo OHL, ha adecuado varios de sus vehículos de conservación de carreteras para realizar labores de desinfección en calles y ayudar a contener la propagación del Covid-19. Estas acciones de desinfección se han llevado a cabo en Madrid y León.

En el caso concreto de Madrid, Elsan ha empleado tres vehículos de la Conservación de la Autovía A-1 (Sector M-01) para la desinfección de Madrid capital y de los distritos de Arganzuela, Chamartín, Retiro y Barrio de Salamanca. Se trata de camiones 6x6 utilizados habitualmente para el esparcimiento de salmuera.

En León, los tratamientos se han realizado con un camión do-

tado de un esparcidor de salmuera de 10.000 litros de capacidad que ha circulado por varias calles del núcleo urbano de la capital.

La Asociación de Empresas de Conservación y Explotación

de Infraestructuras, ACEX ha recordado que "estos trabajadores realizan un servicio público básico para asegurar las comunicaciones en la red vial. El sector ha reforzado las medidas de se-

guridad necesarias para proteger la salud laboral de los operarios de conservación, tras la declaración del estado de alarma para la gestión de la situación ocasionada por el Covid-19"



BYG SUMINISTRA MATERIAL A LAS EMPRESAS ESENCIALES

BYG, empresa fabricante y distribuidora de repuestos para maquinaria de movimiento de tierras, minería y construcción, ha suministrado material a las empresas que realizan actividades esenciales (según el Real Decreto español publicado el 29 de marzo de 2020). "Si su empresa desarrolla alguna de las actividades esenciales mencionadas en el decreto y necesita material urgente, no dude en contactarnos y se lo enviaremos", apuntaban desde la firma.

BYG cuenta con productos de alta ingeniería que cumplen las especificaciones del OEM. La gama incluye dos marcas: BYG y Futura Wear Technology con más de 50.000 unidades en stock.

BYG

TEAMWORK
MAKE US
STRONG



AP

AERIAL PLATFORMS, S.A.

IMPORTADOR DE
PLATAFORMAS AÉREAS DE TRABAJO

Hinowa
the future is now

SOCAGE

JLG

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

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

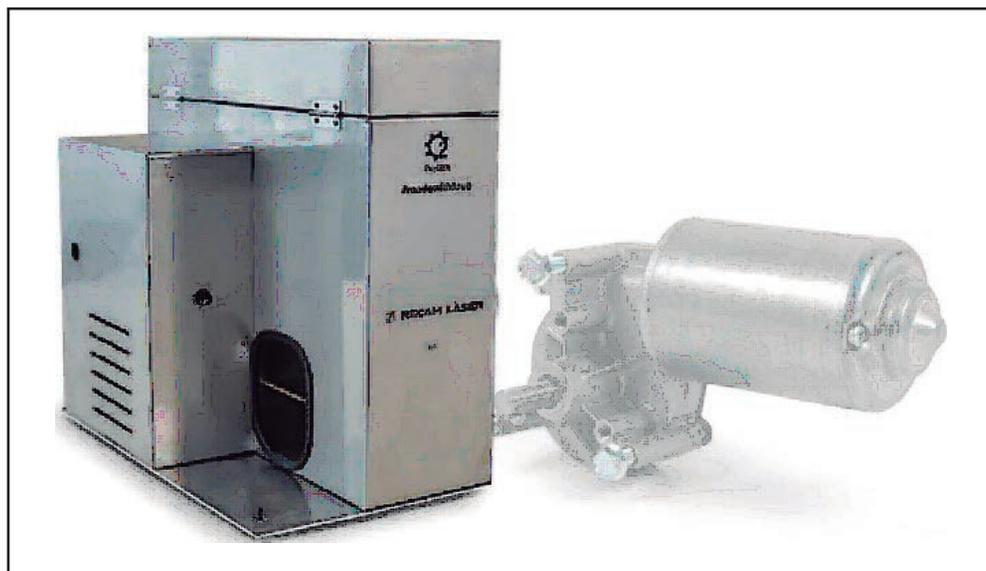


COMERCIAL@APAERIAL.COM
TLF: (+34) 91 655 86 70
WWW.APAERIAL.COM

CENTRO DE
FORMACIÓN HOMOLOGADO

IPAF

DOGA ALIVIA LA FALTA DE RESPIRADORES



Doga ha colaborado con diversas comunidades su-

ministrando un motor que acciona el mecanismo del res-

pirador, proyectos de los cuales, el que ha tenido más difu-

sión, y que cuenta con la colaboración de múltiples empresas y diversos hospitales de la red sanitaria pública, ha sido el que SEAT puso en marcha.

Asimismo, internamente, un grupo de Ingenieros de DOGA ha trabajado con gran celeridad hasta lograr un diseño funcional de respirador que incluye componentes realizados por impresoras 3D y, de nuevo, uno de sus motores. "Nos sentimos orgullosos de poder colaborar para combatir la emergencia sanitaria provocada por esta pandemia global", han destacado desde la firma.

SCHMITZ CARGOBULL ENTREGA BOLSAS DE ALIMENTOS A LOS TRANSPORTISTAS

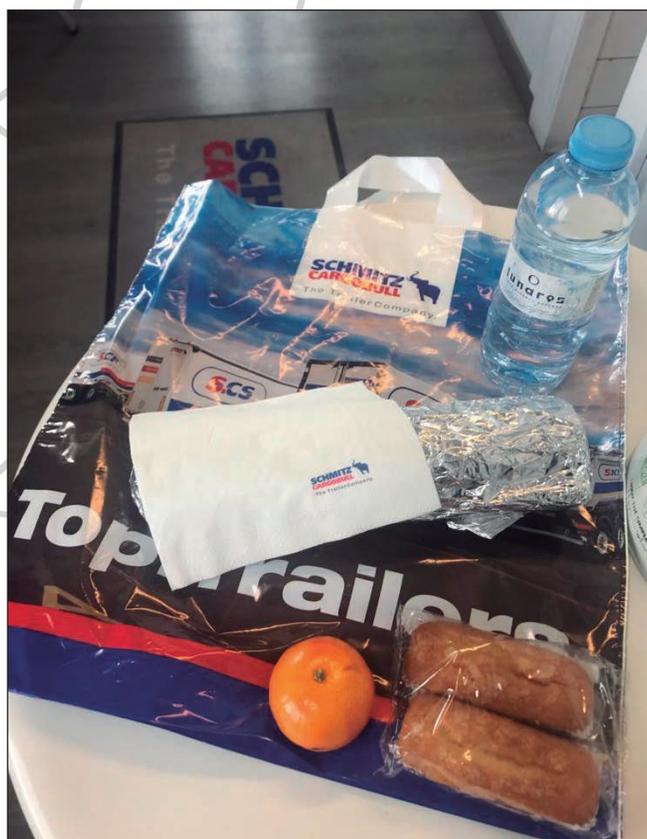
Schmitz Cargobull Ibérica ha puesto en marcha la iniciativa: *Ni un solo trans-*

portista sin comida. El equipo situado en Figueruelas, Zaragoza ha entregado una bolsa

de alimentos de forma gratuita para hacer el camino de los transportistas más llevadero. Además ha puesto a su disposición el acceso a servicios, café y caldo caliente.

Zaragoza desde hace más de quince años ha querido, con esta iniciativa, estar al lado de todos los profesionales del sector del transporte. "Es un momento duro y complicado para todos y solo juntos, ayudándonos y apoyándonos entre nosotros seremos capaces de vencer al virus", ha comentado Jordi Romero, director general de Schmitz Cargobull Ibérica.

La iniciativa se puso en funcionamiento con el objetivo de ayudar a paliar las necesidades latentes de los camioneros derivadas del Covid-19. La compañía fabricante de tráileres con sede en



DONACIÓN DE FINANZAUTO A CRUZ ROJA CONTRA EL COVID-19

Desde Finanzauto se han sumado a los esfuerzos de muchos otros agentes de la sociedad a través de una importante donación a Cruz Roja Española. "Nuestra donación irá íntegramente destinada a la lucha contra la emergencia general del COVID-19, allá donde más se necesita, dentro del Plan Cruz Roja Responde", han destacado desde la firma.

Los colectivos de personas a las que Cruz Roja ha dado cobertura han sido personas mayores, personas con problemas de salud, con discapacidad, niños y jóvenes, personas sin hogar, mujeres en dificultad social, inmigrantes y refugiados y población en general. Así, se



ha ofrecido a estas personas múltiples respuestas desde las diferentes Áreas de Conocimiento de Cruz Roja Española (Salud, Inclusión Social, Socorros, Educación, Empleo y Me-

dio Ambiente). Todo ello desde la propia red territorial de Cruz Roja y su voluntariado.

Cruz Roja, que representa uno de los mayores movimientos humanitarios, lleva

155 años colaborando con entidades públicas y privadas para que la humanidad y la dignidad llegue a todas las personas en cualquier lugar y en todo momento y circunstancias.

CARRETILLAS HYSTER DE GAM AÑADEN VALOR A SU FUNCIONALIDAD

La empresa GAM, con sus carretillas y equipos Hyster, ha sido protagonistas en la construcción del hospital de campaña en Ifema. En los últimos años, Hyster ha centrado sus operaciones en el desarrollo de soluciones que mejoran aplicaciones específicas en sectores como automoción, metalurgia, alimentación y bebidas, celulosa y papel, fabricación y logística. "Cualquiera que sea la aplicación que una empresa necesite, carretillas automatizadas, equipos diésel para trabajo en zonas polvorrientas, equipos de interior para almacenes de alto nivel, carretillas eléctricas para almacén, los equipos Hyster se adaptan a cualquier entorno. Y cuanto más complicado, más

versatilidad aporta Hyster", han señalado desde la firma. "Nuestro objetivo es aunar eficiencia, fiabilidad y el mejor coste ope-

rativo para las empresas afin-cadas en España, ofreciendo re-cambios y un soporte técnico ex-celente durante toda la vida del

equipo". En este caso las carretillas han servido para una causa solidaria, lo que suma valor a su funcionalidad.



GENESAL ENERGY SUMINISTRA ENERGÍA DE EMERGENCIA A LA CLÍNICA UNIVERSIDAD DE NAVARRA

Genesal Energy ha proporcionado energía de emergencia de alta precisión a la Clínica Universidad de Navarra, donde garantizar el suministro eléctrico en caso de fallo en la red es una prioridad. El proyecto diseñado por la empresa gallega consistió en el diseño, fabricación y suministro de un grupo estático especial de 1280/1415 kVA para garantizar las 24 horas los 365 del año la energía necesaria a los profesionales sanitarios.

La Clínica Universidad de Navarra es uno de los centros



sanitarios más reconocidos de España y una referencia a nivel internacional en numerosas especialidades, en tratamientos de oncología y cuidados paliativos.

En edificios de estas características, disponer de energía de emergencia es esencial para la seguridad de los pacientes. En este sentido, los grupos electrogénicos de emergencia siempre

son imprescindibles en este tipo de instalaciones, especialmente en momentos tan difíciles como los actuales, donde la pandemia ha obligado a redoblar esfuerzos en los sectores esenciales, y por tanto también en el energético, para evitar cualquier incidente.

El SAT de Genesal Energy dispone de un protocolo de emergencia además de un servicio de atención 24/7 que refuerza la asistencia a hospitales para garantizar y cubrir las necesidades energéticas de las instalaciones sanitarias en todo momento.

GENIE DESARROLLA EQUIPOS DE PROTECCIÓN PARA UN HOSPITAL EN SEATTLE

Genie, marca de Terex, con sede en Redmond, Wash., han estado trabajando en un concepto para producir equipos médicos para un hospital local. El esfuerzo comenzó con el diseño de un protector facial desarrollado por Jim Donaldson, gerente de Diseño de Ingeniería Genie, Terex AWP. Donaldson ha explicado que "después de ver un vídeo sobre los tipos de equipos médicos que necesitaban nuestros hospitales, pensé que podríamos hacer los protectores faciales que van sobre las mascarillas N95. Fui a la tienda y compré una esponja, un cable elástico y un póster que venía empaquetado en un tubo de plástico. Corté el tubo para hacer el protector, y luego uní las esponjas y el cable elástico".

Donaldson compartió su idea con Matt Fearon, presidente de Genie, Terex AWP, quien estuvo de acuerdo en que era un concepto que valía la pena explorar.

Trabajando con los miembros del equipo de gestión de proyectos, ingeniería y aprovisionamiento, el diseño inicial fue refinado, y se sumó un proveedor, Allegis Corporation, para obtener los materiales necesarios, incluso desarrollando una herramienta personalizada para estampar la forma del protector.

No obstante, el equipo ha encontrado otras formas de ayudar. Además de los protectores faciales, el equipo de Genie desarrolló un proceso para fabricar máscaras faciales utilizando material proporcionado por el hospital y un proceso de sellado térmico para crear costuras y pliegues. "Encontrar el material

para crear las bandas que pasan por encima de las orejas fue en realidad un verdadero desafío debido a la gran demanda", explica Roger Bowie, Responsable de Terex Business Systems (TBS). "Pero el equipo estudió ese problema hasta encontrar una solución, identificando una manera de utilizar el material que estaba disponible para hacer ti-

ras de tela que pudieran ser utilizadas para las bandas".

Además, los ingenieros de Genie aprovecharon las capacidades de impresión en 3D de la empresa para fabricar algunas piezas personalizadas, lo que ha permitido volver a poner en servicio rápidamente los EPIs imprescindibles para el hospital.



REVOLUTIONIZING POWER

HIGH-PERFORMANCE ADVANCED DRIVE SYSTEMS.

Descubra un mundo lleno de nuevas oportunidades: con revolucionarios sistemas de accionamiento modulares diseñados para satisfacer sus necesidades. No importa si se trata de motores híbridos o eléctricos completos, sistemas de accionamiento Diesel EU STAGE V o motores de gas de última generación, sin importar el tamaño o el sitio de operación: ofrecemos soluciones a medida para cada demanda. Bienvenido a la nueva era de la energía.

www.deutz.com

DEUTZ SPAIN, S.A.U.

The engine company.



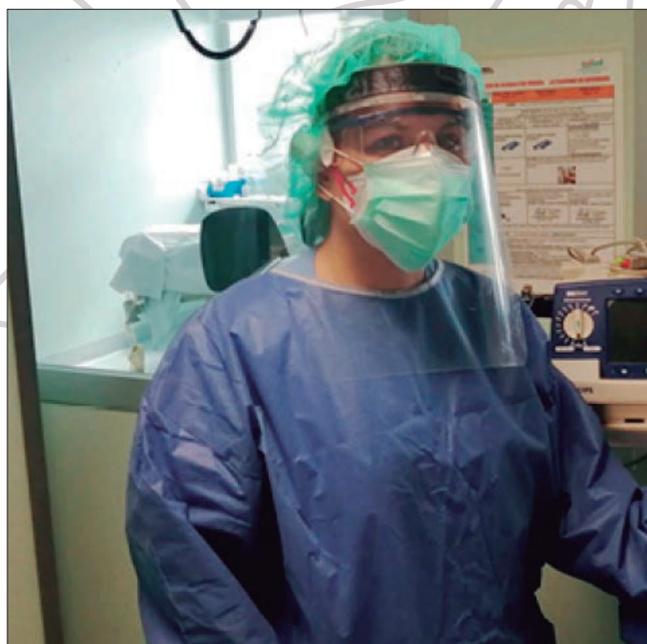
GRÚAS AGUILAR DESARROLLA LA LOGÍSTICA PARA EL MONTAJE DE VARIOS PUNTOS DE TEST RÁPIDOS DE COVID-19

Grúas Aguilar también ha arrimado el hombro para poder aportar su granito de arena en esta crisis sanitaria que ha provocado el Covid-19. Para ello ha llevado a cabo la colocación y logística para el montaje de varios puntos de test rápidos de Covid-19 en la isla de Mallorca con el VH 194 PK 36000



IMPLASER DISEÑA UNA PANTALLA PROTECTORA PARA MINIMIZAR EL CONTAGIO

Implaser ha creado una pantalla protectora que minimiza la posibilidad de contagio del Covid-19. No se considera un EPI (equipo de protección individual) ya que no está homologado, pero puede ser ofrecido a sus clientes y usado por sus operarios.



EL SECTOR DEL ALQUILER AYUDA EN LA CRISIS DE LA COVID-19



En las últimas reuniones de la Alianza Eleva, de la que forma parte Anapat, se puso de manifiesto que el sector del alquiler

de maquinaria sigue trabajando prestando sus servicios a empresas, y en los momentos más complicados del confinamiento a múltiples compañías de actividades esenciales, además de ayudar y colaborar con la sociedad en la lucha contra la Covid-19. La actividad del sector en estos momentos tan complicados se ha mantenido en un 50 %, percibiendo muchas ganas de seguir luchando y trabajar para superar esta crisis sanitaria y económica lo antes posible.

Esta situación y estos datos están demostrando que el alquiler de maquinaria es un sector clave en el funcionamiento de la economía, ya que presta servicios y soluciones a una gran variedad de sectores, entre ellos los considerados esenciales durante el período más estricto de confinamiento. "Desde la Alianza Eleva, y por supuesto Anapat, no podemos estar más orgullosos de representar a un sector, a unas compañías que colaboran y aportan tanto al conjunto de la sociedad y economía, gracias a su constante esfuerzo y trabajo", destacan desde Anapat. Fuente: Anapat



EXCAVADORAS



PALAS CARGADORAS



MANIPULADORES TELESCÓPICOS



TRACTORES



MINIEXCAVADORAS



RETROCARGADORAS MIXTAS

ESPECIALISTAS EN CRISTALERÍA DE MAQUINARIA O.P. Y AGRÍCOLA

GLASSMOP
CRISTALERÍA PARA MAQUINARIA DE OBRA PÚBLICA

www.glassmop.eu



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

GLASSMOP



REYMOP

902 106 409
977 206 128

www.reymop.com
repuestos@reymop.com

REPUESTOS Y MAQUINARÍA DE OBRA PÚBLICA

RODAJES PARA MINIEXCAVADORAS

Ruedas guía - Rodillos
Ruedas Cabillas - Cadenas



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

MANDOS FINALES

Nuevos - Reacondicionados
Piezas de Repuesto



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

CADENAS CON TEJAS DE ACERO



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

ALMOHADILLAS Y TEJAS DE CAUCHO

Chain on - Clip On - Bolt on



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

Cadenas de goma robustas y continuas

Entrega inmediata en España y Portugal

Precios Sin Competencia

Entrega Inmediata

Nuestra Garantía:

24 Meses

Miembro en:

ASEAMAC
Asociación de alquiler de maquinaria y equipos



JCB REPARTE MÁS DE DIEZ MIL COMIDAS ENTRE LOS MÁS NECESITADOS

Durante este tiempo de crisis por el Covid-19, el personal de catering de la sede de JCB en Rocester, Reino Unido, ha preparado pasteles caseros, macarrones con queso y platos a base de boloñesa para las familias y personas más desfavorecidas. Con este plan, ideado por Carole Bamford, esposa del presidente de JCB Lord Bamford, se ha conseguido repartir 10.000 comidas desde la cocina de JCB. Unos menús que han requerido de toneladas de alimentos y ganas de ayudar a quienes más lo necesitan.

Pero JCB, presente también a gran escala en India, donde tiene fábricas en Delhi,

Pune y Jaipur, es consciente de la crítica situación también allí y ha redoblando sus esfuerzos en el país y ha conseguido preparar 100.000 comidas.

La creadora del proyecto Carole Bamford ha dicho estar muy orgullosa del trabajo de todo un equipo: "Estoy muy orgullosa de todo el trabajo que están llevando a cabo los equipos del Reino Unido y la India. Sus esfuerzos están marcando una verdadera diferencia en las vidas



de muchísimas personas en nuestras comunidades".

Además de proporcionar miles de comidas, JCB también ha donado equipos de protección individual vitales a los trabajadores de primera línea y JCB y sus empleados se han ofrecido como voluntarios para producir mascarillas para los servicios de salud. Inspi-

rados por estos esfuerzos, los atletas patrocinados por JCB, entre los que se encuentran el piragüista de slalom Adam Burgess y el saltador de triple salto Ben Williams, también han querido sumar con el reto de levantar pesas en una maratón y con lo que llevan recaudados casi 3.000 euros para ayuda hospitalaria.

JOFEMESA OFRECE SU AYUDA CON LAS CARRETILLAS APILADORAS JUNGHEINRICH

Jofemesa es otra de las empresas que ha querido también ayudar en los peores momentos de la crisis sanitaria, y concretamente lo ha hecho con sus carretillas Jungheinrich. Es-

tas han desarrollado un trabajo clave en el montaje de toda la infraestructura en el pabellón 7 de Ifema en Madrid. Esta ayuda ha permitido que se añadieran 1300 camas más a las ya existentes.

Estas carretillas ofrecen una gran rentabilidad, con unos parámetros de eficiencia energética óptimos.

Se trata de unas apiladoras con capacidades de carga y alturas de elevación flexibles, que le permiten realizar cualquier tarea con eficiencia, seguridad garantizada y una elevada estabilidad durante la marcha. Y dependiendo del modelo que soliciten, pueden cargar y transportar dos cargas simultáneas a dos alturas.

Permiten combinar el apilado y desapilado de palets enteros, así como la preparación de artículos individuales desde la estantería.

Tienen unos sistemas modulares con muchas posibilidades de configuración que ofrecen flexibilidad y una óptima adaptación estratégica e individual en sus procesos de almacenaje.

"En Jofemesa estamos comprometidos a trabajar y apoyar las necesidades que surgen en estos momentos de crisis sanitaria ante el Covid19, para salir lo antes posible de ello y superar entre todos estos momentos de enorme dificultad", explican desde la firma.



LOXAMHUNE OFRECE CALEFACTORES PORTÁTILES A LOS SIN TECHO DE ALBACETE EN EL PERIODO DE CONFINAMIENTO

Durante el estado de alarma, el Ayuntamiento de Albacete tuvo que habilitar distintos espacios municipales para alojar a las personas sin hogar de la ciudad manchega. Uno de ellos ha sido el Polideportivo San Pedro, donde se habilitaron treinta plazas para acoger a personas sin hogar. Una de las problemáticas de este centro era la falta de una calefacción adecuada para los "sin techo" alojados en el mismo, sobre todo en las frías noches albaceteñas. Fructuoso Soria, delegado de LoxamHune Albacete, explica que "el centro disponía de una sola máquina calefactora y recurrió a nosotros para mejorar su sistema de calor".

En este sentido, LoxamHune Albacete ha suministrado dos generadores de aire caliente portátiles al polideportivo como sistema de calefacción adicional durante el periodo de confinamiento de las personas sin hogar. "Estos equipos hacen una función de caldera de calefacción diésel, pero portátil y son muy útiles para poder mantener una temperatura idónea en el polideportivo", explica Soria. "No es lo mismo calentar a un grupo de deportistas durante 3 o 4 horas al día que además están haciendo ejercicio, que aportar una solución de calor constante a un grupo más numeroso de personas durante el día y la noche", puntuali-



za. La delegación de LoxamHune de Albacete ha ofrecido también un servicio de mantenimiento de estas máquinas para evitar paradas o fallo de las mismas.

Junto a este servicio de calefacción portátil, LoxamHune Albacete ha suministrado un servicio de bac-

kup eléctrico al Hospital Universitario de Albacete. En un proyecto conjunto con Iberdrola, la delegación albaceteña de LoxamHune ha instalado dos grupos electrógenos como soporte eléctrico de emergencia al Hospital Universitario de Albacete en caso de averías o fallos de la red.

MAQUINZA SE SUMA A LA INICIATIVA #ESTONOTIENEQUEPARAR

Maquinza se ha sumado a la iniciativa #EstoNOtienequePARAR "porque #EstoPasará". Desde el inicio de esta pandemia, la empresa ha puesto su foco en proteger la salud "de todos nuestros trabajadores y la de nuestros clientes. Continuamente se van mejorando e implantando nuevas medidas preventivas que ayuden a minimizar riesgos de contagio", tal y co-

mo han señalado desde la firma. Y añaden que "Nuestra responsabilidad con la sociedad consiste en que la actividad empresarial no se deten-

ga y contribuir en la medida de la posible a paliar entre todos las consecuencias económicas y sociales de esta crisis. Es de suma importancia que esta cri-

sis no nos paralice, por ello no hemos dejado de dar servicio a nuestros clientes, dando especial apoyo a todas aquellas actividades que estuviesen en-

focadas a paliar esta pandemia, sin olvidar a todos aquellos que realizan una actividad esencial para la sociedad. Hoy día, el objetivo común que tenemos todos es acelerar la economía para una pronta recuperación de la sociedad y del país".



MATECO APOYA SECTORES ESTRATÉGICOS FRENTE AL CORONAVIRUS

Mateco, empresa especializada en el alquiler de plataformas elevadoras y carretillas en España, ha puesto a disposición de sus clientes su parque de máquinas para asistir los sectores esenciales como el hospitalario, farmacéutico, alimentario, montaje de hospitales de campaña y otras infraestructuras para dar soporte en la lucha contra la pandemia.

La empresa ha apoyado la transformación de la sala multiusos del Auditorio de Zaragoza a Hospital de Campaña con carretillas eléctricas. Siguiendo en el ámbito hospitalario, ha entregado equipos de elevación para asegurar el mantenimiento del Hospital Universitario y Politécnico de La Fe en Valencia y trabajó en la ampliación del Hos-



pital de Sabadell en Barcelona con plataformas de tijera y telescópicas de más de 20 metros de altura.

También, en Sevilla, la firma ha participado en el mantenimiento eléctrico de alma-

cenes del LIDL mientras en la provincia de Valencia, ha apoyado a Displafruit en sus almacenes para envasar frutas y permitir que se hagan reparaciones en supermercados Mercadona. En Burgos, ha partici-

pado en el mantenimiento de las cintas de distribución de la fábrica de Campofrío con una selección de plataformas de tijera y plataformas unipersonales, haciendo posible la producción de alimentos.

RIWAL ESPAÑA HA DONADO EQUIPOS DE PROTECCIÓN EN UN HOSPITAL DE VALENCIA



Debido a la escasez de equipos de protección que muchos hospitales han sufrido a causa del Covid-19, Rival ha querido sumarse a la ayuda, donando al Centro de Salud de Burjassot en Valencia monos desechables, gafas, mascarillas. David Cagigas, CEO de Rival en España ha explicado que en esta lucha “tenemos que trabajar porque los sanitarios están en primera línea expuestos a este virus y los equipos que les donamos pueden protegerles mientras trabajan”.

SOCAGE DONA UN INNOVADOR ULTRASONIDOS MÓVIL

Comprometidos con la situación actual, Socage, empresa especializada en plataformas aéreas, ha donado un sistema de ultrasonido móvil para el estudio de los pulmones al Hospital Sant'Orsola Malpighi en Bolonia.

Gracias a esta práctica y sofisticada herramienta, se han podido realizar ecografías del tórax, destinados a evaluar y analizar los problemas que pueda causar una neumonía Covid-19. Al ser portátil, beneficia al paciente que no tiene que sufrir un desplazamiento que podría agravar su situación. Incorpora una tablet con la que se pueden registrar todos los resultados de forma inmediata.



SOOS MAQUINARIA COLABORA EN LA CONSTRUCCIÓN DE UN HOSPITAL DE CAMPAÑA EN GALICIA

SOOS Maquinaria, firma especializada en el alquiler de plataformas elevadoras, equipos de manutención y andamios en Galicia y norte de Portugal, ha colaborado en

la construcción del hospital de campaña de Expocoruña.

La infraestructura ha contado con ocho unidades y, en cada una de ellas, se han instalado treinta camas con un

control central de enfermería en cada una de ellas.

La instalación en tiempo récord se ha realizado creando habitáculos separados por mamparas para ga-

rantizar intimidad a los enfermos. "Es como una extensión del Chuac, con hospitalización digna", ha subrayado el responsable del área sanitaria de A Coruña-Cee.



TOOLQUICK Y LA UME, UNIDOS CONTRA EL VIRUS

ToolQuick ha trabajado para ayudar a desinfectar las zonas contaminadas. La Unidad Militar de Emergencias, UME, ha recogido de las instalaciones de la firma, en Rivas-Vaciamadrid, dos cañones nebulizados para la desinfección de diferentes áreas.

Spraystream 25 es un sistema de supresión de polvo que genera una columna de micro gotas de agua. Es capaz de lanzar la nube de micro gotas de agua hasta 25 metros de distancia. Se utiliza en zonas de gran superficie para desin-

fectar y limpiar zonas contaminadas añadiendo desinfectante, garantizando de esta manera una limpieza integral de la zona afectada.

Existen otro tipo de máquinas como los limpiadores a vapor, que pueden realizar tareas muy similares, pero para superficies de menor tamaño. En ToolQuick han destacado su satisfacción al poder colaborar con la sociedad, "asesorando de la mejor manera posible en la lucha contra este virus. Es una lucha de equipo donde las individualidades no tienen cabida".



WISEVER ADECÚA VEHÍCULOS DE CONSERVACIÓN PARA DESINFECTAR VÍAS PÚBLICAS

Visever, empresa asociada a ACEX, ha adecuando varios de sus vehículos de conservación de carreteras para realizar labores de desinfección en calles y ayudar a contener la propagación del Covid-19. Estas labores de desinfección, encaminadas a la eliminación de la carga viral que puedan contener las vías públicas, se han llevado a cabo en varios municipios de la provincia de Toledo.

En Castilla La Mancha, Visever ha desarrollado las actuaciones de desinfección en UTE con la empresa audeca, también asociada a ACEX. Para ello, se ha destinado un camión extendedor para desinfectar varias estaciones de servicio de la A-5 y varios viales de los municipios de Almorox, Cazalegas y Valmojado.

Para desarrollar las labores de desinfección, los opera-

rios han dispuesto de todos los EPIs necesarios (mascarillas, guantes y gafas).

La empresa asociada a ACEX, Visever, mantiene fuertes vínculos con las sociedades donde desarrolla su actividad. Adecuando su maquinaria para poder realizar labores de desinfección en la situación de emergencia sanitaria actual, ayuda a contener la propagación del Covid-19.

MANTENIMIENTO DE VÍAS PÚBLICAS

La carretera es una de las infraestructuras críticas en el estado de alarma. 12.000 operarios de mantenimiento y conservación continúan



realizando su labor durante estas semanas excepcionales con el objetivo de mantener la movilidad, garantizar los traslados de los suministros sanitarios y de alimentación que nuestro país necesita en estos momentos, así como diversas labores de desinfección de vías públicas. La Asociación de Empresas de Conservación y Explotación de Infraestructuras, ACEX,

recuerda que estos trabajadores realizan un servicio público básico para asegurar las comunicaciones en la red vial. El sector ha reforzado las medidas de seguridad necesarias para proteger la salud laboral de los operarios de conservación, tras la declaración del estado de alarma para la gestión de la situación ocasionada por el Covid-19. Fuente: ACEX

ASEAMAC LANZA NUEVA PUBLICACIÓN: GUÍA SOBRE ESPACIOS MODULARES

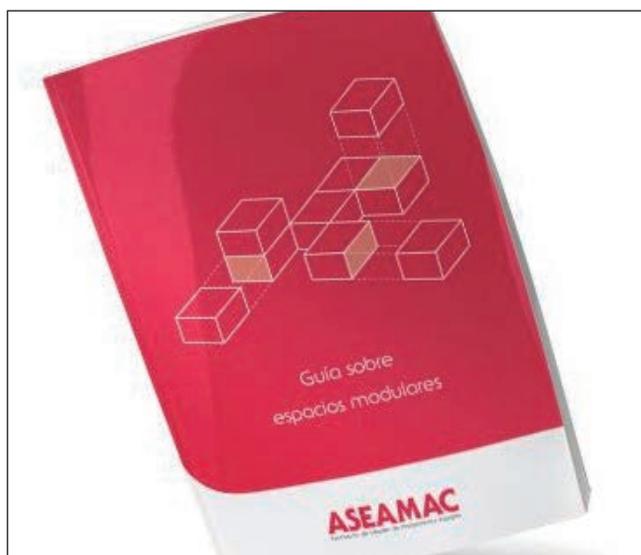
Como parte de su trabajo de difusión de las ventajas del alquiler, la Asociación de alquiler de maquinaria y equipos, Aseamac, lanza la *Guía sobre espacios modulares*, una publicación que recoge, de manera gráfica y sencilla, la información esencial para conocer los usos y el marco normativo de los espacios modulares.

La *Guía sobre espacios modulares* es el resultado del grupo de trabajo sobre espacios modulares que Aseamac puso en marcha a partir de la reunión que tuvo lugar en junio de 2017 con diferentes entidades vinculadas con la construcción modular, donde se identificaron las

oportunidades para el colectivo.

El grupo de trabajo dio forma a esta guía que promociona el concepto de espacios modulares y las ventajas de su alquiler, dando respuesta a cuestiones como ¿Para qué sirven los espacios modulares? ¿Dónde y cuándo se usan los espacios modulares? ¿Cómo se instalan, mantienen y retiran los espacios modulares? ¿Cuál es la normativa de aplicación? ¿Cómo se debe realizar el control de calidad de los espacios modulares?

Esta publicación está dirigida a alquiladores que desarrollan actividades vinculadas a espacios modulares, independientemente del sector al que prestan esos servicios: construcción, sa-



idad, educación, oficinas, eventos, seguridad, almacenamiento, vestuarios y aseos, e industria. También se dirige a clientes potenciales de las entidades que prestan estos servicios.

Esta *Guía sobre espacios modulares* está disponible para consulta *online* de manera gratuita a través de la Librería de la asociación y también se distribuirá en formato impreso.

SMOPYC TRABAJA PARA SER EL MAYOR REFERENTE PARA LAS EMPRESAS EN SU APERTURA HACIA NUEVOS MERCADOS

Desde el pasado 14 de marzo, fecha en la que se decretó el Estado de Alarma en España, áreas como el alquiler de la maquinaria y obra pública no ha dejado de trabajar y, incluso, ha visto cómo han aumentado sus pedidos. En el mismo caso se sitúa el sector agrícola, el forestal o el del reciclaje.

En el marco del sector de la construcción, durante las semanas de confinamiento, tanto el segmento de los repuestos como el de los consumibles no han cesado su actividad e, incluso esta ha aumentado, al tiempo que han sido capaces de dar

servicio y ofrecer pedidos destinados a grandes obras, explotaciones de áridos, cementeras y contratistas.

Asimismo, ya en la fase de desconfinamiento, el mercado de la construcción ha visto cómo se ha incrementado el número de peticiones de ofertas relativas a la maquinaria nueva, lo que supone un aliciente muy importante para las empresas expositoras en SMOPYC, que ven cómo su trabajo obtiene recompensas.

Esta línea ascendente de trabajo se observa, asimismo, en SMOPYC. El salón, que celebrará su edición número 18 en la pri-



mavera de 2021, sigue un ritmo elevado de solicitudes de espacio y confirmaciones entre las empresas. Desde Smopyc y Feria de Zaragoza se trabaja para garantizar la seguridad, mediante la incorporación de la tecnología ne-

cesaria para controlar el aforo de todos los eventos. Además, se intensificarán medidas para el control de seguridad, las distancias o el posible control de temperatura que se irá implantando en función del avance de la pandemia.

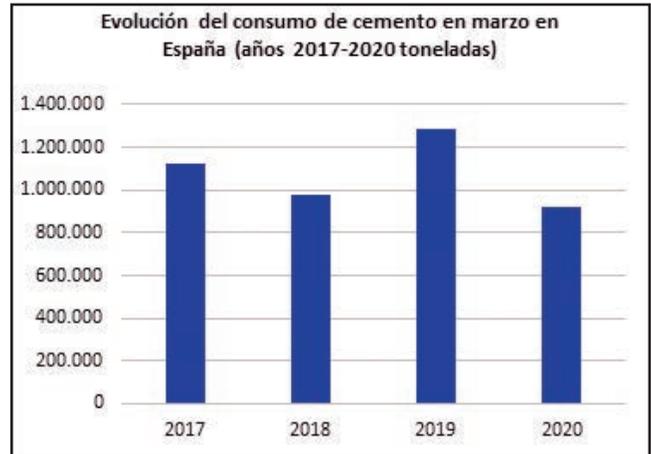
EL CONSUMO DE CEMENTO SE DESPLOMA UN 28,3% EN MARZO

El consumo de cemento en España ha caído en marzo un 28,3%, lo que lo sitúa en 923.581 toneladas, 363.653 menos que en el mismo mes del año anterior, según los últimos datos publicados en la Estadística del Cemento. Excluyendo los años del periodo de crisis de la última década, es necesario remontarse a marzo de 1965 para encontrar unas cifras de consumo equivalentes.

La tendencia negativa en el consumo de cemento de los dos primeros meses del año, con una caída acumulada del 4,5%, se ha acelerado drásticamente desde que se decretó el Estado de Alarma y se inició el confinamiento, cuando se per-

dió aproximadamente un 50% del consumo, a pesar de mantenerse aún en esas fechas la actividad constructora.

“Con seguridad, los datos de abril, que incluyen la completa paralización del sector de la construcción entre los días 30 de marzo y 12 de abril, seguirán mostrando peores cifras de consumo de cemento que, no olvidemos, es el indicador adelantado del estado de salud de la construcción, que con un 8,5% del volumen total de empleo en España, debe ser una pieza fundamental para la recuperación de la economía tras la pandemia, más aún si tenemos en cuenta que la reactivación del turismo, otro de los grandes pilares, será mucho más lenta y com-



pleja”, explica Víctor García Brosa, presidente de Oficemen.

Los datos de marzo elevan a dos dígitos, un 12,7%, la caída en el acumulado del año, lo que supone una pérdida de 457.246 toneladas y sitúa el consumo absoluto del primer trimestre en 3.133.454 toneladas.

Por lo que respecta a los datos de año móvil (abril 2019 – marzo 2020), la tendencia entra también en números rojos, con una caída del 0,2%, lo que sitúa los valores absolutos en 14 millones de toneladas, unas cifras de consumo similares a las de la España de 1967.

APEX, IRE Y LA CONVENCIÓN DE LA ERA SE POSPONEN PARA JUNIO DE 2021

Las exposiciones APEX e IRE, así como la Convención de la ERA (la cual estaba prevista celebrarse conjuntamente a estos dos eventos) no se llevarán a cabo este año, como resultado del impacto continuo de Covid-19 en la salud, las economías y los negocios.

Las ferias APEX e IRE han reprogramado su celebración del 15 al 17 de junio de 2021 en el Centro de Exposiciones y Congresos de Maastricht (MECC), Países Bajos.

La Asociación Europea de Alquiler (ERA) también ha confirmado que cancelará su Convención 2020, que esta-

ba programada para llevarse a cabo junto con IRE en el MECC, y celebrará su Convención 2021 en el MECC en junio de 2021, ubicada conjuntamente con IRE.

La decisión sobre IRE y APEX se ha tomado tras consultar a expositores, socios, contratistas, al



MECC, organizaciones, y tras la reciente decisión del Gobierno Neerlandés de exten-

der la prohibición de eventos públicos hasta el 1 de septiembre de 2020.

EL EQUIPO DE INTERMAT CONTINÚA PREPARANDO LA EDICIÓN DEL 2021

El mundo está atravesando una crisis sanitaria sin precedentes y el Covid-19 está afectando nuestras vidas cotidianas y la forma en la que trabajamos. Desde Intermat han lanzado un comunicado para recordar que están trabajando duro para preparar la feria que tendrá lugar en París del 19 al 24 de abril de 2021.

“Todo el equipo en Francia y en el extranjero está actualmente teletrabajando. Si bien seguimos cumpliendo con las reglas de confinamiento vigentes, nos mantenemos totalmente movilizados para hacer que la próxima edición sea



un éxito para todos y brindarle todo el apoyo que necesite en su participación y planificación del salón”, explican desde la organización.

Intermat anima a “formar parte del movimiento” ya que “muchos actores de la industria ya se han inscrito en el evento y han declarado

su apoyo, tales como Kobelco, Liebherr, Manitpu, Putzmeister, Yanmar, Magni, Mecacac, Doosan Bobcat, Fayat o Wirtgen.”

LA PRÓXIMA SUBASTA DE RITCHIE BROS. , EN OCAÑA, SERÁ EXCLUSIVAMENTE ONLINE



Este sistema se usa desde hace años en todos los eventos de Ritchie Bros. para la venta de determinados equipos. Durante la subasta de julio el TAL abarcará a todos los lotes en venta.

Todos los equipos podrán recibir pujas desde el viernes 26 de junio y empezarán a cerrar su

venta durante el 1 y 2 de julio según familia. La ventaja de la Subasta Programada consiste en pujar durante más tiempo en cualquier lote y seguir di-

ferentes unidades a la vez mediante una lista de seguimiento. Las garantías para el comprador y el vendedor son las mismas que en las subastas en vivo que todos conocemos.

Pueden realizarse pujas a través del ordenador, Tablet o mediante la App gratuita de Ritchie Bros. (rbauktion.es/mobile-app). Las recientes subastas realizadas en Francia, Alemania, Países Bajos, Reino Unido y la próxima de Italia, a partir del 23 de mayo, se han realizado solamente online. El número de compradores registrados, visitas a la web y pujas recibidas en estos eventos se ha incrementado gracias a la información ampliada de los lotes en venta y a la duración de la subasta.

Si siguiendo los consejos de las Administraciones Públicas y en beneficio de la seguridad y salud de todos, Ritchie Bros. realizará su sub-

asta de maquinaria, equipos de transporte, elevación y agrícola en Ocaña (Toledo) el 1 y 2 de julio, solamente online, mediante Subasta Programada (TAL).

IPAF PUBLICA GUÍAS INFORMATIVAS DE UN TRABAJO SEGURO PARA MINIMIZAR EL RIESGO DE PROPAGACIÓN DEL VIRUS



La Federación Internacional de Acceso Motorizado (IPAF) ha publicado una guía informativa para ayudar a quienes utilizan Plataformas Elevadoras Móviles de Personal (PEMP), Plataformas de Trabajo con Desplazamiento Sobre Mástil (PTDM), Elevadores de Construcción y Hoist, a trabajar de forma segura y minimizar el riesgo de propagación de coronavirus.

El nuevo documento se centra en una jerarquía de riesgo, con orientación sobre cómo mitigar la posible exposición al virus para ayudar a proteger a los empleados, colegas, clientes y usuarios de equipos de acceso motorizado. En todo momento se deben cumplir los últimos lineamientos del gobierno.

La jerarquía se clasifica a partir de la eliminación total del riesgo, a través de la reducción del riesgo, el aislamiento de los usuarios al riesgo, el control del riesgo y la protección contra el riesgo mediante el uso de equipos de protección personal (EPI/EPP).

Peter Douglas, CEO y director general de IPAF, dice: "Nuestra industria fue fundada en los principios del trabajo

seguro y las mejores prácticas a través de una intensa evaluación y mitigación de riesgos. Hay un mayor riesgo en la actualidad planteado por la propagación de coronavirus y debemos hacer todo lo posible para eliminar, reducir, controlar y protegernos contra él.

"Los equipos de acceso motorizados son clave para llevar a cabo el trabajo en altura de manera segura, los servicios que nuestros miembros proporcionan son de vital importancia en los sitios de trabajo, mantenimiento y proyectos de infraestructura en todo el mundo. Si las empresas de acceso motorizado no pueden hacer su trabajo, los proyectos se verán obstaculizados y la seguridad mientras se trabaja en altura podría verse comprometida.

"Los gobiernos y las economías buscan actualmente aliviar algunas de las restricciones impuestas para detener la primera oleada de infecciones, pero sabemos que no todo volverá a ser como antes, mientras el riesgo de contraer este virus siga presente. Por lo tanto, hemos publicado lo que creemos que es un conjunto completo de recomendaciones para operar de forma segura a

la luz de este elevado riesgo, con consejos razonables sobre cómo identificar el riesgo, mantener el distanciamiento social y la higiene en el lugar de trabajo, y el uso de EPI/EPP adicionales.

"Mientras que el personal de oficina sea capaz de trabajar de forma remota y los candidatos de formación de IPAF pueden tomar parte o la totalidad de su curso a través de eLearning, hay orientación para los Centros de Formación de IPAF sobre cómo mantener el distanciamiento social para aquellos que deben asistir en persona, por ejemplo, para completar una evaluación práctica para obtener o renovar una Tarjeta PAL.

"En las obras de construcción, mejora de la evaluación del riesgo, limpieza de máquinas, uso de EPI/EPP adicional como máscaras faciales y viseras, y el uso de máquinas adicionales para permitir 'un operador por plataforma' regla recomendada para mantener el distanciamiento social. Si los contratistas necesitan contratar máquinas adicionales, es importante pedir sólo a los operadores formados y familiarizados para utilizar el equipo y que el trabajo sea supervisado adecuadamente.

"Recuerde, es muy importante no utilizar el virus como una excusa para tomar atajos sobre los principios de seguridad establecidos para el trabajo en altura. Es vital que los empleados estén protegidos de los riesgos asociados con el trabajo en altura al mismo tiempo que son

conscientes del riesgo adicional que representa el coronavirus.

"Nunca pregunte a alguien que no esté debidamente entrenado para usar una PEMP, PTDM, Elevador o Hoist, y siempre asegúrese de tener la máquina adecuada para el trabajo. Estos principios básicos no han cambiado. Del mismo modo, los equipos de acceso motorizado deben proporcionarse en condiciones de trabajo seguras y estar sujetos a una correcta inspección, mantenimiento y examen minucioso en todo momento.

"El trabajo debe ser supervisado para asegurar que se estén observando las mejores prácticas, y se recomienda que los supervisores o gerentes también deben ser formados, por ejemplo, utilizando la Formación de PEMP para Encargados y Supervisores de IPAF, que se puede llevar a cabo en su totalidad a través de eLearning (solo en Inglés).

"La industria del acceso motorizado tiene que ver en su totalidad con la seguridad, por lo que, si bien no se debe subestimar el desafío que enfrentamos, con una planificación adecuada, una evaluación del riesgos y medidas de sentido común para minimizar las posibilidades de propagar el virus y proteger a todos los empleados, este problema puede ser manejado. Si tiene alguna pregunta sobre este o cualquier otro asunto técnico y de seguridad, póngase en contacto con su oficina o representante de IPAF más cercano. "

Luis Manuel Sancha Bech, presidente de AECE; José Manuel García Suárez, presidente de Anagrual; David Cagigas, presidente de Anapat y Jordi Perramón, presidente de Anmopyc. Todos ellos, miembros del Comité de Dirección de Eleva

Entrevista a **cuatro bandas**

En este momento de crisis sanitaria debido al Covid-19, es un imperativo poner en valor el esfuerzo que vienen realizando las asociaciones del sector para buscar soluciones y apoyar a sus socios. Entrevistamos a los miembros del Comité de Dirección de la alianza Eleva, que han trabajado "a pie de guerra" por los intereses comunes.



Luis Manuel Sancha Bech,
presidente de AECE.

¿Cómo está viviendo el sector la excepcional situación que vive nuestro país? ¿Cómo ha afectado la crisis del coronavirus al sector que representa?

Con temor e incertidumbre. Quienes ya sufrimos desde puestos de responsabilidad la crisis del 2008/2014, volvemos a vivir otra de consecuencias aún más devastadoras potencialmente, debido a la magnitud e intensidad por haberse producido en tan poco tiempo. Cuando miras hacia atrás, parece que el mes de febrero de 2020, fue hace años.

Es pronto para vaticinar las consecuencias definitivas sobre nuestro sector, de esta crisis, pero lo que si hemos notado es el pánico que ha ge-



José Manuel García Suárez,
presidente de Anagrual.

¿Cómo está viviendo el sector la excepcional situación que vive nuestro país? ¿Cómo ha afectado la crisis del coronavirus al sector que representa?

El alquiler de grúas móviles no es ajeno a la dureza de la situación que estamos viviendo, es una coyuntura que no permite a ningún sector salir indemne, y nosotros no somos una excepción.

¿Qué tipo de medidas viables reclama el sector para el mantenimiento de la actividad del sector y la recuperación de su "pulso"? Reducción de los costes empresariales, bajada de impuestos, cumplimiento estricto de la Ley de Morosidad, incluyendo un régimen sancionador en la misma, que permita



David Cagigas, presidente
de Anapat Anapat.

¿Cómo está viviendo el sector la excepcional situación que vive nuestro país? ¿Cómo ha afectado la crisis del coronavirus al sector que representa?

Como no puede ser de otra manera, el sector ve la situación con una enorme preocupación, especialmente de cara al futuro, porque la paralización de la economía puede ser duradera. Durante el estado de alarma más restrictivo, pudimos trabajar atendiendo a los clientes que estaban considerados como servicios esenciales, en el resto de tiempo al no ser empresas obligadas a cerrar hemos seguido trabajando, pero con mucha menor actividad, siempre por debajo del 50 %.



Jordi Perramón, presidente
de Anmopyc.

¿Cómo está viviendo el sector la excepcional situación que vive nuestro país? ¿Cómo ha afectado la crisis del coronavirus al sector que representa?

La pandemia del Coronavirus está teniendo en general un efecto demoleedor para los fabricantes de maquinaria, así como en la mayoría de sectores industriales y de servicios. El parón brusco de la actividad, con una reducción de entre un 50 % y 70 %, ha obligado a las empresas a tomar medidas contundentes para protegerse y tratar de visualizar el nivel de actividad que se prevé para el resto del ejercicio. Las acciones que se han tomado de forma generalizada han sido la solicitud de expedientes de regulación de empleo y

nerado en proveedores, clientes, y agentes sociales. Basta decir que en el periodo transcurrido entre el 15/03 y el 30/04, los pedidos de máquinas nuevas, tanto en venta directa como en alquiler o *renting* a largo plazo, han descendido más de un 90 % respecto al mismo periodo del año 2019, el alquiler de máquinas de corto plazo un 75 % y las peticiones de suspensión temporal de contratos en vigor durante un periodo entre uno y tres meses, más de un 50 %.

¿Qué tipo de medidas viables reclama el sector para el mantenimiento de la actividad del sector y la recuperación de su “pulso”?
Al ser un sector de servicios e industria auxiliar, dependemos directamente del funcionamiento de la industria en general y, sobre todo, de la logística, por lo que, si los fabricantes no trabajan, la maquinaria se paraliza. Ahí es donde deben actuar los poderes públicos. Parece que toda la energía del Gobierno va dirigida al sustento por medios estatales de las personas “desfavorecidas”, y siendo esto reflejo de una sociedad madura y solidaria, no es menos que las fuentes que generan trabajo, y por tanto alivian esa carga al estado, los empleadores, si no tienen el apoyo necesario, contratarán menos personas, más gente irá a los servicios sociales, y entraremos en un espiral negativa, con más personas dependiendo de subsidios y menos pagando impuestos sobre la

***“Vaticino una tasa de paro cercana al 20 % para final de año, con una cifra global entre 4,5 y 5 millones de personas desocupadas, y un déficit superior al 10 % histórico de la época de Zapatero”
(Luis Manuel Sancha Bech)***

ese cumplimiento estricto. Estas serán medidas para empezar a retomar el pulso.

¿Cuál es la opinión de la asociación sobre las medidas que ha impulsado el Gobierno para los trabajadores y empresas? ¿Qué demandas se han lanzado desde la asociación?

Insuficientes. Las medidas implementadas por la Administración son mero maquillaje a un problema estructural. Desde Anagrual, hemos solicitado, entre otras cuestiones, la ampliación del criterio de fuerza mayor de los ERTE, así como que se incluya a nuestras empresas en el reparto de equipos de protección o mayores ayudas económicas a las empresas.

Teletrabajo, medidas de digitalización, fusiones, mayor penetración del comercio electrónico, integración de los negocios *on line* y *off line*, almacenes más cerca de las grandes ciudades... ¿Qué cauces o instrumentos podrían cambiar por esta pandemia?

En nuestro sector, tan especializado, vemos complicado que tenga incidencia esta pandemia en la forma de realizar nuestra actividad, mas allá de los usos o las medidas de distanciamiento social, pero

¿Qué tipo de medidas viables reclama el sector para el mantenimiento de la actividad del sector y la recuperación de su “pulso”?

Las medidas deben ir encaminadas a favorecer la actividad económica con la recuperación de la construcción, de la industria y los servicios, cuanto antes se puedan hacer test a los trabajadores antes podremos volver a un volumen de actividad que nos permita remontar esta situación.

¿Cuál es la opinión de la asociación sobre las medidas que ha impulsado el Gobierno para los trabajadores y empresas? ¿Qué demandas se han lanzado desde la asociación?

Las medidas del Gobierno han sido insuficientes, debido a que a nuestras empresas las excluyan de los ERTE por causa de fuerza mayor y la financiación es a costa de nuestras cuentas, ya que el Gobierno exclusivamente avala estas operaciones. Además, tampoco era posible tramitar los ERTE por causas objetivas en un principio porque no se podían dar las condiciones. La Asociación, como miembro de CNC, ha apoyado las demandas para reactivar lo antes posible la construcción.

la búsqueda de recursos financieros adicionales para cubrir las posibles necesidades de liquidez, aprovechando los créditos ICO que se habían habilitado a través de las entidades financieras con el aval del Estado. A pesar de la afectación global y mundial de la enfermedad, lo que dificulta la diversificación geográfica, nuestra asociación sigue centrada en promover la exportación, lo que nos permite tener diversificadas nuestras ventas en diferentes mercados del mundo y compensar teóricamente las caídas de ventas del mercado nacional.

¿Qué tipo de medidas viables reclama el sector para el mantenimiento de la actividad del sector y la recuperación de su “pulso”?

Las medidas deberían de ir enfocadas a paliar los daños que van a sufrir las empresas por la fuerte bajada de ingresos durante la crisis. Para ello, aparte de las medidas de reducción de gastos que tendrán que realizar las empresas en todos los ámbitos, el Gobierno debería exonerarlas del pago de impuestos durante el período que dure la crisis, facilitar la aprobación de los ERTE presentados y flexibilizar las futuras inspecciones por los posibles errores que puedan haberse realizado en su urgente tramitación. Además, proporcionar a las entidades financieras de fondos suficientes para que ninguna empresa se quede sin créditos ICO y puedan proveerse de liquidez suficiente para evitar el concurso de proveedores.



Luis Manuel Sancha Bech, presidente de AECE y miembro del Comité de Dirección de Eleva.



José Manuel García Suárez, presidente de Anagrual.



David Cagigas, presidente de Anapat Anapat y miembro del Comité de Dirección de Eleva



Jordi Perramón, presidente de Anmopyc.

renta que sustenten dicho subsidios.

¿Cuál es la opinión de la asociación sobre las medidas que ha impulsado el Gobierno para los trabajadores y empresas? ¿Qué demandas se han lanzado desde la asociación?

Los ERTE de fuerza mayor han aliviado los costes de personal y seguridad social, pero para las empresas y los trabajadores de estas, que no pueden legalmente acogerse a este modelo (la inmensa mayoría de las compañías de nuestro sector), los ERTE por causas económicas no disminuyen los costes de S.S. de las primeras. Estos revierten a los segundos una parte escasa de la merma de ingresos en función de la afectación temporal de cada uno, obligándoles a perder parte de sus derechos adquiridos de paro, al tener que elegir en muchos casos una referencia de cotización concreta, eliminando periodos pendientes de percepción de este subsidio.

Al igual que los ERTE de fuerza mayor, dada la excepcionalidad de los he-

“Caminamos por terreno ignoto. Más que nunca resuena el verso de Machado “Caminante no hay camino, se hace camino al andar”, ya que solo en los próximos meses conoceremos la verdadera dimensión de esta catástrofe”
(José Manuel García Suárez)

desgraciadamente cuestiones como el teletrabajo o la digitalización no son factores determinantes en nuestra producción.

¿Cómo se está trabajando desde la asociación y desde Eleva para ayudar a las empresas asociadas?

Asesoramiento, información, elaboración de planes de contingencia y presencia constante es la forma que tenemos de ayudar a nuestras empresas, al margen de la interlocución con la Administración, donde trasladamos las necesidades del sector y sus reivindicaciones.

¿Qué balance hace de las reuniones semanales mantenidas en el seno de las asociaciones que conforman Eleva?

Teletrabajo, medidas de digitalización, fusiones, mayor penetración del comercio electrónico, integración de los negocios on line y off line, almacenes más cerca de las grandes ciudades...

¿Qué cauces o instrumentos podrían cambiar por esta pandemia?

Son muchos aspectos los que toca esta pregunta y no todos homogéneos. En cuanto a la organización del trabajo, en nuestro sector no creemos que haya muchos cambios, aunque es cierto que el teletrabajo ha salido bien parado en esta situación.

Desde el punto de vista del mercado, sí es posible que pueda haber adquisiciones y fusiones que afecten a empresas que salgan muy perjudicadas de esta situación.

¿Cuál es la opinión de la asociación sobre las medidas que ha impulsado el Gobierno para los trabajadores y empresas? ¿Qué demandas se han lanzado desde la asociación?

Las medidas han sido escasas, tanto en el número de ellas como en el tiempo que han estado vigentes. Que las empresas hayan quedado exentas de pagar la S.S. solo para los ERTE de Fuerza Mayor durante el Estado de Alarma, ha sido una medida adecuada pero corta en el tiempo, ya que deberían de haberse habilitado también para el resto de los ERTE. Lo mismo ha ocurrido con el subsidio de paro de los trabajadores en ERTE, que durante el periodo de fuerza mayor no han consumido derecho de subsidio.

Teletrabajo, medidas de digitalización, fusiones, mayor penetración del comercio electrónico, integración de los negocios on line y off line, almacenes más cerca de las grandes ciudades... ¿Qué cauces o instrumentos podrían cambiar por esta pandemia?

Sin duda, las medidas que han sido necesarias implantar para gestionar



Explora tus opciones

PRODUCCIÓN Y WEB

LA MAYOR PROYECCIÓN Y CRECIMIENTO PARA TU EMPRESA

Av. de la Industria, 6 - 1º | 28108 Alcobendas (Madrid) | +34 91 339 6563
www.grupotpi.es

 **TPI** | Eventos

chos, las cotizaciones sociales deberían disminuir en la misma proporción que el sueldo, y a los trabajadores, no computarles los primeros seis meses, como prestación de empleo. Así conservarían estos sus derechos adquiridos, y las empresas tendrían menos tensión de tesorería.

Teletrabajo, medidas de digitalización, fusiones, mayor penetración del comercio electrónico, integración de los negocios *on line* y *off line*, almacenes más cerca de las grandes ciudades... ¿Qué cauces o instrumentos podrían cambiar por esta pandemia?

Es difícil predecir el futuro, no obstante, si algo tienen los empresarios, es capacidad para reinventarse, comparado con estructuras que se comportan como en los inicios del siglo pasado, como los sindicatos. El mundo empresarial en general, ha ido adaptándose a los retos de la presión demográfica, la globalización, los mercados únicos, etc. Estoy convencido que volveremos a hacerlo una vez más. Pero seguro que ninguno de los aspectos que mencionas, por sí mismo resolverá los problemas del futuro. Seguiremos potenciando la digitalización, como hasta ahora; habrá fusiones, como existían ahora; desarrollaremos el comercio electrónico, etc. Pero esas fórmulas ya las venimos aplicando desde hace años. Si acaso sufrirán un impulso mayor, pero ninguna por sí misma será la panacea.

“Las medidas del Gobierno han sido insuficientes, debido a que a nuestras empresas las excluían de los ERTE por causa de fuerza mayor y la financiación es a costa de nuestras cuentas”
(David Cagigas)

Muy positivas. De ellas han surgido propuestas y proyectos, así como alguno de los planes de contingencia que hemos trasladado a nuestros asociados.

Dada esta situación, ¿podría aventurarse sobre las previsiones de este 2020 para su sector? ¿Y para la economía en general?

Caminamos por terreno ignoto. Más que nunca resuena el verso de Machado *Caminante no hay camino, se hace camino al andar*, ya que solo en los próximos meses conoceremos la verdadera dimensión de esta catástrofe. Nuestras previsiones estarían en un descenso de la actividad de más del 75 %, recuperando, como pronto para el año que viene, solamente parte de esa caída.

¿Podría poner algún punto de positivismo ante tanto ambiente de derrotismo en esta situación tan difícil?

Se atribuye a Bismarck una frase que decía que *España sin duda es la nación más fuerte del mundo. Siempre ha intentado autodestruirse y nunca lo ha conseguido*. El día que deje de intentarlo, volverán a la vanguardia del mundo”. Esta crisis debe servir para corregir defectos estructurales de nuestro sistema productivo que han quedado patentes.

¿Cómo se está trabajando tanto desde la asociación como desde Eleva para ayudar a las empresas asociadas?

Durante todo este periodo de estado de alarma, hemos enviado a los asociados información de cómo debían actuar y de las medidas que podían adoptar para mantener su actividad, dentro de las posibilidades que ofrecían los cambios legislativos constantes. En algunos casos, la normativa se publicaba a última hora del domingo y el personal de las asociaciones estaba pendiente para informar a primera hora del lunes, además de mantener reuniones por videoconferencia prácticamente diarias para coordinarse.

¿Qué balance hace de las reuniones semanales mantenidas en el seno de las asociaciones que conforman Eleva?

Las reuniones han permitido tomar el pulso de la situación en cada momento y dar instrucciones al personal de las asociaciones sobre las acciones a realizar prioritariamente para apoyar a los asociados. Este apoyo ha sido real y constante, teniendo en cuenta las necesidades desde los distintos puntos de vista de las asociaciones que forman Eleva.

a distancia y para que las empresas pudieran seguir trabajando han sido muy positivas durante el confinamiento, y han sido posibles gracias a la digitalización que la sociedad viene experimentando en los últimos años y que ha permitido poder trabajar a distancia prácticamente con la misma eficiencia que si fuera presencialmente. Actualmente una gran mayoría de domicilios ya disponen de buena conexión de internet, lo que facilita que las nuevas plataformas de interconexión permitan trabajar desde cualquier lugar y estar conectados con la informática de gestión de la empresa. Estos cambios parece que van a tener una cierta consolidación en la forma de trabajar por los beneficios que aportan en la flexibilización de los horarios de trabajo de las familias y también en el medio ambiente, al permitir que los índices de contaminación descendieran sustancialmente debido a la minoración en los transportes, la bajada de actividad de las industrias y al descenso en los desplazamientos a los puestos de trabajo. A buen seguro que el resurgimiento del Covid-19 conllevará cambios importantes en la sociedad y en su forma de actuar. Cambios que determinarían las relaciones personales y la amplificación de la digitalización, desplazamientos y comunicación interpersonal.

¿Cómo se está trabajando desde la asociación y desde Eleva para ayudar a las empresas asociadas?

Tanto desde Anmopyc como desde Eleva, se está



Luis Manuel Sancha Bech, presidente de AECE y miembro del Comité de Dirección de Eleva.

¿Cómo se está trabajando desde la asociación y desde Eleva para ayudar a las empresas asociadas?

La misión de una asociación es dar cobertura a sus asociados, mediante la aclaración de normas, canalización de inquietudes y apoyo en definitiva ante la soledad que tenemos los responsables de las empresas. En este sentido, este periodo ha supuesto un reto para todos nosotros, al tener que desbrozar, las ruedas de prensa, los anuncios televisivos, las desinformaciones, etc., de las realidades del BOE. Hemos estado hasta entrada la madrugada en algún caso para vez en qué quedaban plasmados todos los “ruidos” extraoficiales, para orientar a nuestros asociados sobre realidades más allá de las... ¿buenas intenciones políticas? Y estaremos ahí permanentemente, dando cobertura y certeza a todos nuestros socios.

¿Qué balance hace de las reuniones semanales mantenidas en el seno de las asociaciones que conforman Eleva?



David Cagigas, presidente de Anapat Anapat y miembro del Comité de Dirección de Eleva.

Dada esta situación, ¿podría aventurarse sobre las previsiones de este 2020 para su sector? ¿Y para la economía en general?

Nuestro sector, lógicamente, va a depender de la economía en general y se pueden dar dos escenarios. El optimista, el que deseamos, que se supere la pandemia y mediante las ayudas europeas se recupere lentamente la economía del país. En este caso, aunque no lleguemos a cifras de los últimos años, podremos mantener las empresas y prepararnos para el futuro. Si por el contrario no se dan las circunstancias que favorezcan la mejora de la economía por rebrote de la pandemia u otras causas, las previsiones en este escenario serán muy pesimistas y el sector sufrirá una caída importante.

¿Podría poner algún punto de positivismo ante tanto ambiente de derrotismo en esta situación tan difícil?

La parte positiva es que nuestro sector ha demostrado ser fundamental para la actividad económica esencial del país y ha trabajado con dedicación y profesionalidad para ayudar en todas aquellas actividades necesarias para luchar contra el Covid-19. Ante esta evidencia hay que pensar que nuestra actividad tiene un gran futuro cuando volvamos a una verdadera normalidad, sin adjetivos.

*“A pesar de la afectación global y mundial de la enfermedad, lo que dificulta la diversificación geográfica, nuestra asociación sigue centrada en promover la exportación, lo que nos permite tener diversificadas nuestras ventas en diferentes”
(Jordi Perramón)*



Jordi Perramón, presidente de Anmopyc.

trabajando intensamente en mantener a nuestros asociados informados sobre cualquier cuestión, sea del tipo que sea, que afecte a su actividad diaria.

Desde la entrada en vigor del Estado de Alarma, las cuatro asociaciones que forman Eleva hemos trabajado diariamente, de forma conjunta, para informar con rigor y rapidez a nuestros socios acerca de todas las normas legislativas y decretos publicados por el Gobierno de España.

Nuestra prioridad máxima ha sido la seguridad de todas las personas que forman las plantillas de nuestros asociados, así como de nuestros clientes, proveedores, colaboradores; en definitiva, todo el sector de nuestra industria. Por ello, hemos y estamos trabajando en protocolos de actuación que cubran la seguridad de todos.

¿Qué balance hace de las reuniones semanales mantenidas en el seno de las asociaciones que conforman Eleva?

El balance es muy positivo, ya que en estas reu-

Sumamente positivo. Estamos tanto AECE, como Anapat, Anagrual y Enmopick, encantados de poder contrastar cada semana la situación, a veces general, otras veces sectorial. En este sentido, quiero felicitar a los secretarios generales de cada una de las asociaciones: Juan Pablo Viniegra, Antonio Casado, David Ruiz y Jorge Cuartero, cuya dedicación y esfuerzo ha sido ejemplar, no solamente por la participación en dichas reuniones, sino por la preparación de las mismas y los comunicados posteriores a ellas que recibimos cada asociado.

Dada esta situación, ¿podría aventurarse sobre las previsiones de este 2020 para su sector? ¿Y para la economía en general?

No creo que esta situación, por inédita, nos permita aventurar con acierto el futuro. Pero creo que el mercado de las carretillas sufrirá una contracción superior al 60 % en el transcurso del año y alcanzar un nivel de contratación en el mercado del alquiler del 50 % respecto a cifras de 2019 hasta septiembre. De alguna manera, casi todos miramos dicho mes como el de la esperanza en conseguir una pequeña escalada, para poco a poco, conseguir alcanzar el objetivo del 75 % para finales de primer trimestre de 2021.

Para la economía, se habla de cifras en torno al 10 % de caída del PIB, y en algunos casos superiores, creo que ninguno de los empresarios actuales ha vivido estas circunstancias.

Vaticino una tasa de paro cercana al 20 % para final de año, con una cifra global entre 4,5 y 5 millones de personas desocupadas, y un déficit superior al 10 % histórico de la época de Zapatero. La deuda pública por encima del 100 % y un coste de financiación del estado (prima de riesgo) que triplique al menos la actual. Y eso no es lo peor, sino que me temo que el aforismo atribuido a Churchill sobre cómo ven a los empresarios, el Gobierno de España actual apuesta por el segundo, “la vaca que hay que ordeñar”. Y si “con estos bueyes tenemos que arar”...

¿Podría poner algún punto de positivismo ante tanto ambiente de derrotismo en esta situación tan difícil?

Nuestro sector, dentro de lo que cabe, tiene recursos más variados que otros que, según el ciclo o la situación, pueden dispararse o hundirse. Pertenece a un tipo de negocio maduro, que hoy por hoy, es imprescindible para todo tipo de industrias y siempre encontraremos un resquicio desde el que impulsarnos de nuevo. Creo que nuestra tarea ahora es ocuparnos de los problemas que podemos abordar, y no preocuparnos excesivamente de los elementos que están fuera de nuestro control. Recuerdo una anécdota que, en la anterior crisis, me dijo un empresario amigo: “En las crisis, hay que seguir haciendo el cocido, solo que habrá que echar menos condimentos y garbanzos, así seguimos comiendo, en espera de mejores tiempos”.

niones participan las principales empresas de nuestro sector y, por ello, la información que se comparte es de gran interés para nuestros asociados, por aportar mucho valor para todos.

Para nosotros, como fabricantes es de gran interés mantener el contacto con los alquiladores de Aece, Anagrual y Anapat, ya que son unos de nuestros principales clientes. De esta colaboración nos beneficiamos todos y, en especial, se beneficiará el usuario de maquinaria, ya que la información compartida está ayudando a establecer unos protocolos de seguridad muy importantes.

Dada esta situación, ¿podría aventurarse sobre las previsiones de este 2020 para su sector? ¿Y para la economía en general?

Durante el ejercicio 2020 habrá un descenso significativo de la actividad con respecto a lo previsto inicialmente, de entre el 30 % y el 50 % y una recuperación importante en el 2021, aunque paulatina, que dependerá del tiempo en que se alargue esta situación de riesgo sanitario. Los expertos tampoco se ponen de acuerdo en los índices de afectación de la economía con diferencias en el vaticinio de la caída del PIB de varios puntos, que va a deteriorar muy significativamente tanto a las economías privadas como a las del estado, hasta el punto que Europa estará casi obligada a destinar fondos no reembolsables, emisiones de deuda a largo plazo y una concesión en el aumento del déficit público.

Las dificultades que se va a encontrar el Estado a corto plazo van a condicionar el que se realicen importantes ajustes en los presupuestos generales de los próximos años, el incremento de impuestos indirectos y cambios estructurales en la economía en general.

Europa, una vez más, actuará como garante de los fondos suministrados, lo que podrá considerarse un “rescate financiero” de la economía española.

¿Podría poner algún punto de positivismo ante tanto ambiente de derrotismo en esta situación tan difícil?

La visión positiva de esta situación puede venir de que no es una crisis de origen financiero como la anterior y se prevé que sea mucho más corta, pudiendo recuperar la situación anterior a la crisis mucho antes. Que la caída tan brusca de la economía y en un periodo tan corto se produzca un rebote importante, aunque a una velocidad algo más lenta que la caída, como suele ocurrir en las crisis, pero a más velocidad de salida que las anteriores y que pueda tener forma de “V” pero con la salida algo menos inclinada.

Otro aspecto considerable será el cambio en la mejora de eficiencia de las empresas por el desarrollo de la aplicación de la tecnología digital.

Además, esta experiencia servirá para que en el hipotético caso de otra contaminación vírica se establezcan protocolos más eficientes, rápidos y estrictos que permitan una limitación de su expansión geográfica.



#ForoPotencia
foropotencia.potenciahoy.es

PUNTO DE ENCUENTRO

PANEL DE EXPERTOS

FORMA PARTE DEL FORO

Consulta el programa completo en
foropotencia.potenciahoy.es

12 Jun 2020

10:00 - 10:50

JAVIER GARCÍA DÍAZ

La normalización en la industria, vigilancia
tecnológica e inteligencia competitiva



26 Jun 2020

10:00 - 10:50

DOMENICO CAMPOGRANDE

Prioridades de la industria europea de la
construcción para 2019-2024



07 Jul 2020

10:00 - 10:50

JAVIER SERRA GUEVARA

La internacionalización de las empresas
españolas de infraestructuras;
oportunidades y retos de futuro



RICARDO CORTÉS
DIRECTOR DEL FORO POTENCIA

ORGANIZA



Genesal Energy: la energía eficiente con la fuerza del viento

No contamina, es inagotable y está disponible en casi todo el mundo. Es la energía eólica, la más eficiente de todas las energías renovables. En el año 1994 España instaló su primer parque eólico, convirtiéndose así en uno de los países pioneros en aprovechar la fuerza del viento para producir electricidad. Se trataba de un tipo de energía que no generaba residuos, no era contaminante y generaba riqueza gracias a la creación de numerosos puestos de trabajo locales. Hoy, casi 30 años después de aquel 'boom', el sector de la energía eólica sigue viviendo un gran momento.

La construcción de parques sembrados de aerogeneradores es un mercado sólido y en expansión donde Genesal Energy tiene fuerte presencia a nivel internacional, tanto por la apuesta inicial de la compañía por las energías renovables como por el uso de I+D+i en el diseño y fabricación de los grupos electrógenos destinados a este tipo de plantas.

El consumo de energías limpias y sostenibles parece imparable y, por tanto, cubrir la demanda de este sector con los mejores equipos de emergencia es una prioridad para Genesal Energy, donde sus ingenieros son profundos conocedores de este mercado en constante evolución.

Los parques eólicos, disponen de un gran número de aerogeneradores para permitir generar energía limpia a partir de la fuerza del viento. Estos parques eólicos se suelen ubicar en zonas muy ventosas para maximizar su funcionamiento. Cuando los aerogeneradores no tienen o no pueden generarla, deben poder seguir orientándose en la dirección del viento, sobre todo en el caso de vientos fuertes como los que provocan los huracanes, con velocidades superiores a 100 km/h. Para realizar la orientación, los ge-

neradores requieren energía auxiliar. Si no hay ninguna red eléctrica disponible, los grupos electrógenos deben hacerse cargo del suministro de energía auxiliar a estos equipos para evitar que los vientos fuertes rompan las aspas.

EFICIENCIA A MEDIDA DEL CLIENTE

Los grupos electrógenos en los parques eólicos deben cumplir una premisa: ser imprescindibles, tienen que formar parte del proyecto desde el principio porque son tan necesarios en caso de contingencias del sistema eléctrico como durante las primeras etapas de la puesta en marcha de las centrales.

En Genesal Energy son conocedores del sector de las energías renovables y especialistas en reforzar la eficiencia de este tipo de parques a base de innovación y con grandes dosis de tecnología punta. Para estas instalaciones disponen de una amplia gama de posibilidades, fabricamos a medida de las necesidades del cliente y las características de cada grupo son el resultado de un exhaustivo análisis de todos los factores que contribuyen a dar forma al parque eó-

lico, entre ellos, la ubicación de la infraestructura. "Porque no es lo mismo un grupo electrógeno de emergencia que debe entrar en funcionamiento en un parque eólico de República Dominicana o México -cuyas condiciones climáticas pueden ser muy adversas con temporadas de ciclones y huracanes- que abastecer a una central de Málaga o Castilla-La Mancha. Para cada caso, Genesal Energy tiene una solución", destacan desde la firma. Y su especialización en este campo se traduce en la presencia de Genesal Energy en numerosos proyectos de energía eólica. Estos son algunos de sus últimos casos de éxito:

SISTEMAS ANTIHURACANES: MÉXICO Y REPÚBLICA DOMINICANA

Los parques eólicos se suelen ubicar en zonas muy ventosas para maximizar su funcionamiento. Cuando los aerogeneradores no tienen o no pueden generar energía deben poder seguir orientándose en la dirección del viento, sobre todo en el caso de vientos fuertes como los que provocan los huracanes, con velocidades superiores a 100 km/h. Para realizar la orientación re-





quieren energía auxiliar y, cuando no hay ninguna red eléctrica disponible, los grupos electrógenos deben suministrar la energía auxiliar para evitar que los vientos fuertes rompan las aspas.

En la República Dominicana, Genesal Energy ha participado en la construcción del parque eólico de Agua Clara, una gran infraestructura capaz de aportar energía a más de 250.000 habitantes. En la primera fase de la obra, el parque dispone de un total de 25 aerogeneradores, de dos megavatios (MW) cada uno, lo que representa una producción anual estimada de 170.000 MW/hora. El grupo electrógeno para Agua Clara ha sido personalizado y adaptado para hacer frente a la complicada climatología de Monte Cristi, la región donde se ubica, una zona que forma parte del mapa de huracanes.

En México, Genesal Energy participa en el parque Tres Mesas (Fase IV) y en otros dos grandes parques eólicos: los de San Carlos y Santa Cruz que ofertarán entre ambos más de 100 aerogeneradores para llevar electricidad al estado de Tamaulipas, donde viven más de 3,4 millones de habitantes.

El parque eólico de San Carlos, ya en obras, generará 198 MW y tendrá 60 aerogeneradores del modelo AW132 3300 IEC IIB TH120. Ocupará una superficie aproximada de 171 hectáreas y será uno de los parques eólicos más grandes de Tamaulipas. Genesal Energy participa en esta instalación con el diseño, fabricación y suministro de tres grupos de emergencia.

Por su parte, el parque de Santa Cruz contará con un total de 42 aerogeneradores del modelo AW132 TH120 para optimizar la

producción de energía y generará 138 MW. En dicho proyecto, Genesal Energy aportará un equipo de emergencia de 113-125 kVA.

Baja California es otro de los estados mexicanos que apuesta fuerte por las energías renovables desde hace unos años y el parque eólico de San Matías es un buen ejemplo de ello. La instalación generará 30 MW y dispondrá de ocho aerogeneradores de 2,5 MW y 20 MW de potencia. En este caso, Genesal Energy ha participado en la obra mediante el diseño, fabricación y suministro de dos equipos de 200-220 KVA.

MÁS PRESENCIA EN ORIENTE PRÓXIMO

En Omán, un país con gran potencial en el campo de las energías renovables, la firma ha suministrado un grupo electrógeno de 500 kVA diseñado a medida para un gran parque eólico:

El equipo está preparado para trabajar en paralelo con la red, para soportar elevadas temperaturas y garantizar los servicios auxiliares del parque en base a las características del sitio.

Qatar y Arabia Saudí son otros países donde la compañía tiene en marcha proyectos en el sector de las energías limpias.

EL MERCADO ESPAÑOL, EN AUGE

La fuerte vocación internacional de la compañía no les ha impedido continuar creciendo en el mercado español, un sector actualmente muy competitivo y con numerosas oportunidades de negocio. También aquí Genesal Energy está muy presente:

En este sentido, sus últimas actuaciones los han llevado a ejecutar proyectos en distintas comunidades autónomas, entre ellas, en Castilla-La Mancha, Aragón y Galicia. Así, se proporcionó energía de emergencia para operar en las subestaciones de Oriche y Venta Vieja, en Teruel, Montilla del Palancar (Cuenca) y en Serradas Penas (Lugo).

En todos los casos el cliente solicitó un nivel de ruido especialmente bajo, 75 dB a siete metros, y depósitos sobredimensionados. La solución de su departamento de ingeniería consistió en fabricar grupos a la carta, todos ellos personalizados para adaptarse a cada una de las instalaciones.

Asimismo, el parque eólico de Los Llanos (Málaga) es uno de los parques pioneros en Andalucía y para dicha instalación, Genesal Energy ha fabricado y suministrado un grupo electrógeno.

Todos los proyectos mantienen los niveles de calidad y eficiencia exigidos por Genesal Energy, que apuesta por la personalización y alta innovación para consolidar y reforzar su presencia en los primeros puestos del ranking nacional e internacional del sector de las energías renovables.



Smopyc 2021 estrena el Foro Potencia

El Foro Potencia ha arrancado con la próxima edición de la feria Smopyc 2021 como protagonista. El director general de Feria de Zaragoza, Rogelio Cuairán, ha sido el responsable de explicar todo el proceso que llevó al cambio de fechas de Smopyc, planificada inicialmente para este año, así como las medidas que se han adoptado para garantizar el éxito de participación y asistencia, y mantener la seguridad frente a la Covid-19 durante su celebración del 26 al 29 de mayo.

Texto: Lucas Manuel Varas Vilachán



Ricardo Cortés, director del Foro Potencia y encargado de la labor de moderación del evento, arrancó la sesión dando la bienvenida a los asistentes con una breve presentación de esta iniciativa. "TPI, empresa editora de Potencia y de muchas otras revistas técnicas de construcción, ha apostado siempre por la innovación para congregarse al mayor número de lectores, de fabricantes, distribuidores y usuarios de maquinaria, teniendo como punto de referencia la información actualizada y veraz", señalaba Ricardo. "Fruto de esa inquietud ha surgido primero la idea y posteriormente la oportunidad de dar un paso adelante en la comunicación, la información y la actualidad, creando el Foro Potencia, cuya jornada inaugural celebramos hoy y del que tengo el honor de haber sido nombrado por TPI director del mismo".

Por su parte, Rogelio Cuairán agradeció a TPI la iniciativa antes de abordar

"El reto de Smopyc 2021", con una exposición detallada de los hechos y la cronología que llevó a la feria a posponer su celebración. "Podemos identificar varios retos, no solo uno, —explicaba Cuairán—. Tenemos que consolidar lo alcanzado; el evento se suspendió a un mes de su celebración y tenemos que consolidar esas cifras que teníamos. Tenemos que volver a ilusionar al sector y atraer a más participantes, conseguir su satisfacción. Y hay que añadir, porque estos retos son los normales de cualquier feria, que hay que hacerlo con seguridad".

Tras un vídeo introductorio de Smopyc, el director general comentó las expectativas que tenían para la celebración de esta edición, que se iba a celebrar con un notable crecimiento en superficie expositiva y número de expositores y con unas cifras de visitantes que apuntaban a un crecimiento en la misma línea.

"En la reunión del Comité Organizador del 3 de marzo, a un mes de su celebración, teníamos confirmado un incremento del 13 % en el número de expositores y del 32 % en superficie expositiva respecto a la edición 2017; el sector tenía ganas de feria", explicaba Rogelio Cuairán, aunque ya había una inquietud por la situación internacional y la propagación de la Covid-19 en China e Italia, a pesar de que en España aún no había recomendaciones relativas a la enfermedad. "A la vista de esto, el Comité decidió, en un principio, mantener las fechas. Pero sí asumimos el compromiso de vigilar muy de cerca la evolución de la situación. Entendíamos que un agravamiento supondría un riesgo para celebrar el certamen con las garantías de seguridad y calidad, que era el objetivo fundamental. Y así nos emplazamos al día 16 para tomar una decisión al respecto».

Sin embargo, como señala en este repaso cronológico el responsable de Feria de Zara-

goza, las cosas estaban cambiando muy rápidamente y el 9 de marzo en España ya había 1.500 contagios y 17 fallecidos por la enfermedad. "Algo estaba cambiando, y en Feria de Zaragoza entendimos que era importante actuar con responsabilidad y adelantar la toma de la decisión sin esperar al día 16 posponiendo su celebración a septiembre".

Como recuerda Rogelio Cuairán, entonces septiembre se veía lejano, pero más de un mes después del primer aplazamiento, el día 20 de abril, tras varias prórrogas del Estado de Alarma, en España se superaban los 200.000 contagios y los 20.000 fallecidos. La movilidad estaba muy limitada y en Feria de Zaragoza se habían pospuesto todos los eventos hasta después de septiembre: "Smopyc no podía quedar al margen. Una feria de este calibre no se gestiona en unos días y no nos podíamos arriesgar a que nuevas medidas pusieran en peligro su celebración. Así que reaccionamos, comunicamos al presidente del comité organizador nuestras impresiones y le planteamos la posibilidad de posponer el evento a la primavera de 2021".

El aplazamiento no afectará a su celebración trienal y la alternancia con las otras dos grandes ferias europeas, Bauma e Intermat, por lo que en la próxima edición, 2023, recuperará su orden de celebración

Uno de los aspectos que se ha recalcado es que esto no afectará a su celebración trienal y su alternancia con las otras dos grandes ferias europeas, Bauma e Intermat, por lo que en la próxima edición, 2023, recuperará su orden de celebración.

"Con este cambio no hemos renunciado a conseguir los objetivos previstos originalmente, donde preveíamos, como comentaba, una edición exitosa, así que hemos tenido que replantear todo el calendario de acciones para adaptarnos a las nuevas fechas y situación", insiste el director general de Feria de Zaragoza. Asimismo, puso mucho énfasis en el trabajo que se está realizando en el ámbito de la comunicación. Otro punto clave en la celebración de Smopyc 2021 serán las me-

didias de seguridad tomadas para mitigar todos los riesgos posibles derivados de la Covid-19, incluyendo un protocolo establecido la Administración del Estado, donde se incorporan medidas adicionales. Como asegura Rogelio Cuairán, "la seguridad de expositores y visitantes es nuestra principal preocupación".

Esta primera ponencia del Foro Potencia concluyó con un tiempo dedicado a preguntas por parte de los asistentes, que fueron emplazados a la siguiente jornada.

La próxima sesión del Foro tendrá lugar el día 12 de junio, en una videoconferencia que ofrecerá Javier García Díaz, director general de UNE, titulada *La normalización en la industria: vigilancia tecnológica e inteligencia competitiva*.


sima

50
años dándole
cuerda al futuro

Sima, S.A.
Pol. Juncaril, C/Albuñol, Parc. 250
18220 Albolote, Granada, España
Tel. +34 490 410
Fax: 34 466 645



CNH Industrial anuncia una reanudación progresiva de las operaciones de fabricación

CNH Industrial ha anunciado que la reanudación de las operaciones de fabricación se desarrolla según el plan y sigue todos los protocolos de salud y seguridad de COVID-19 a nivel mundial. Un aspecto central de este proceso es la salud y seguridad de los empleados y los acuerdos con los sindicatos, para garantizar la plena participación en la reanudación de actividades.

Más de dos tercios de las 67 plantas de la Compañía ya están operativas, en diversos grados. A nivel regional, más del 75% de los sitios de producción en Europa y alrededor del 60% en América del Norte, América del Sur y el resto del mundo ya están operativos; en el caso de este último, al considerar empresas conjuntas, esta proporción se acerca al 90%.

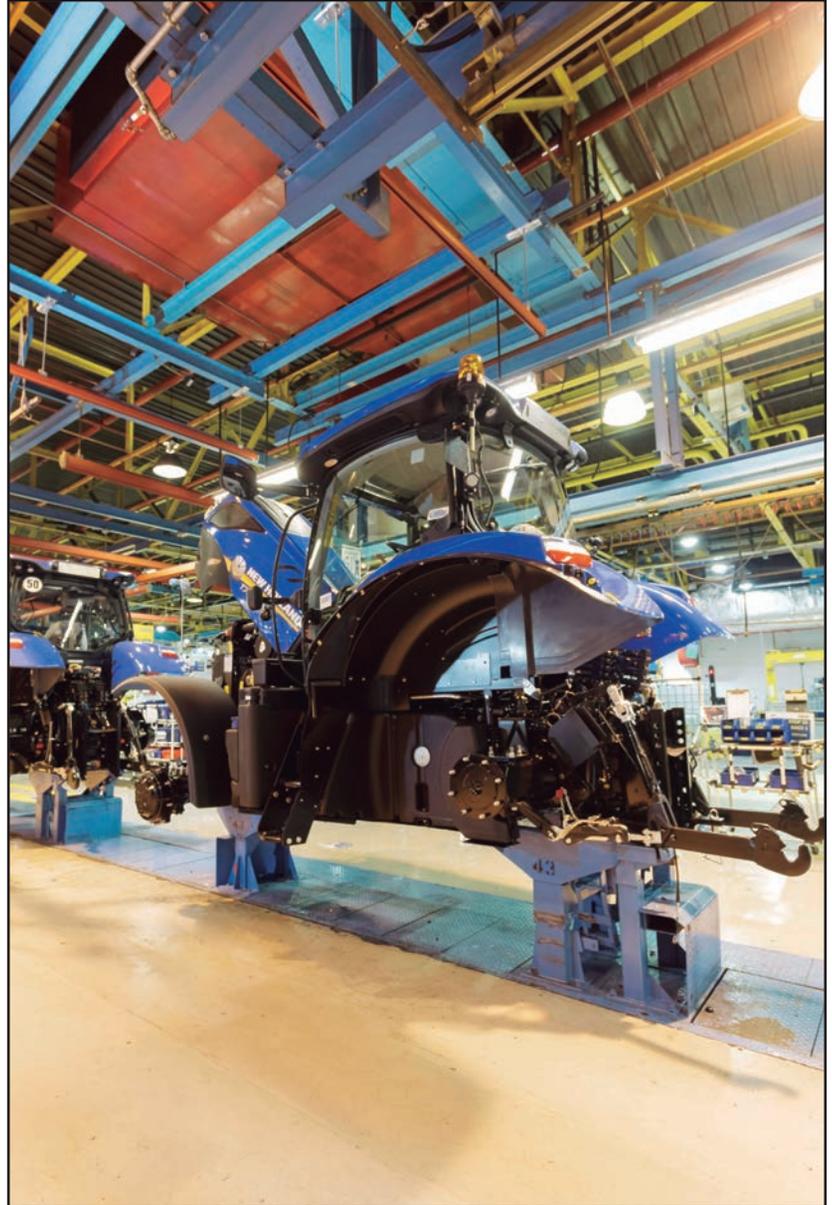
Se ha dado prioridad a la fabricación agrícola y a la de motores y transmisiones, considerados industrias esenciales por los gobiernos, y en respuesta a las demandas del mercado local. A estos le han seguido la fabricación de vehículos comerciales y especializados, dada la importancia de los sectores de transporte y protección civil en este momento, y posteriormente la producción de equipos de construcción.

La compañía planea regresar a la operación completa en la mayoría de las plantas a fin del mes de mayo. Las modificaciones pueden ser necesarias si las situaciones locales o regionales se deterioran o en respuesta a problemas críticos específicos, como las condiciones del mercado final y las cadenas de suministro.

Desde el comienzo de la pandemia, CNHI ha mantenido continuamente el soporte y la asistencia a sus redes de ventas y al suministro mundial de repuestos y componentes. Los clientes finales, junto con la red de distribuidores están recibiendo el respaldo total de CNH Industrial Aftermarket Solutions, ya que casi todos sus 45 centros logísticos están operativos y funcionan a plena capacidad.

Para garantizar la futura innovación de productos, CNH Industrial mantiene su compromiso con sus programas de Investigación y Desarrollo más importantes.

Hoy en día, unos 24,000 empleados de la Compañía pueden trabajar desde casa, y alrededor de la mitad están completamen-



te operativos. Además desde CNHI junto con los sindicatos, en las áreas más críticas, se están aplicando medidas de apoyo salarial a los empleados.

Durante este período, la compañía mantiene su compromiso de actualizar e implementar sus protocolos de salud y seguridad. A través de las contribuciones de expertos externos cualificados, además de trabajar en colaboración con las autoridades sanitarias locales y nacionales, CNH Industrial garantiza los más altos niveles de seguridad y protección para sus empleados y las comunidades locales en las que opera.

Carmix, una marca establecida en más de 160 países

Desde 1976, Carmix se ha especializado en la fabricación y distribución de mezcladoras de hormigón autoportantes y plantas móviles de hormigón todo terreno, satisfaciendo cualquier exigencia de carga, mezcla, transporte y descarga de hormigón. Esta gama completa ha ayudado a Carmix a establecerse en más de 160 países.

Carmix 3.5 TT, el primer modelo diseñado y el más vendido en los más de 40 años de historia de la empresa, ha contribuido al éxito de esta. Ágil en obras de construcción, fácil de operar y con una capacidad de producción de hasta 130 cm³ por día de hormigón certificado de primera calidad, Carmix 3.5 TT cumple todos los requisitos para ser un gran socio en la facilitación del trabajo *in situ*.



Moldtech suministra equipos para una nueva planta de prefabricación en Casablanca

Después de tres años de un intenso intercambio de ideas y negociaciones, Moldtech fue seleccionada por una importante empresa prefabricadora y constructora especializada en la promoción de viviendas de Marruecos, para el diseño, fabricación y puesta en marcha del equipamiento para la producción de elementos prefabricados pretensados en pista universal.

El proyecto incluye una pista universal con capacidad de trabajo de hasta 600 toneladas, lo que sumado a los moldes complementarios de la pista permitirán producir "vigas I" para cubrir grandes luces, y "vigas rectangulares" para el apoyo de losas de viguetas y placas alveolares.

Los equipos auxiliares complementarios son también suministrados por Moldtech, y en este caso comprenden sistemas hidráulicos de pretensado y relajación de cables y torones.

La presencia local, la experiencia y el dominio técnico de la ingeniería de prefabricación de Moldtech han sido la clave de este proyecto, en el que nuestro equipo de ingenieros ha trabajado mano a mano con el cliente pa-



ra definir el sistema constructivo y adaptarlo a las necesidades específicas de la promoción de viviendas y naves industriales utilizadas en Marruecos.

En un entorno en el que la prefabricación pesada está en evolución permanente, la experiencia de Moldtech y la transferencia de tecnología, han permitido al cliente encontrar el "know-how" necesario para seguir evolucionando como uno de los líderes del mercado del prefabricado de la región de Casablanca y Rabat.

El servicio Llama & Resuelve MB Crusher ayuda a las empresas



MB Crusher ha desarrollado una gama de equipos innovativos en grado de resolver las dificultades más onerosas que caracterizan el reciclaje de los materiales de demolición y de los inertes. Desde el primer ingreso en obra, gracias a las patentes MB Crusher, cada proyecto se vuelve más competitivo y remunerativo. El servicio Llama & Resuelve de MB Crusher ayuda a las empresas a resolver cualquier problema operativo identificando aquellas áreas de negocios que se convierten en nuevas fuentes de ingresos. Citamos algunas preguntas que llegaron al Llama & Resuelve: que se han convertido en soluciones concretas de negocios.

El trabajo más oneroso y costoso para mi empresa de demoliciones es desplazar los escombros a las plantas de trituración y eliminación: ¿Qué puedo hacer para reducir los costos?

Los costos no sólo se pueden reducir, sino también anular. El entero ciclo de reciclado puede ser realizado en la obra misma eliminando los traslados de escombros a las plantas fijas. Es suficiente poner una sola máquina, una Trituradora móvil MB Crusher y el material obtenido se convierte en un recurso para la empresa.

Solución adoptada: después de un profundo análisis, el cliente compró una Trituradora móvil BF70.2 y ahora procesa todos los escombros de trabajos édiles. Ésto le permitió eliminar los costos de carga y transporte de los desechos hacia los vertederos, con un notable ahorro económico y de tiempo. A ese punto se sumó el cambio productivo: el material triturado in situ lo vende ahora como sub-base para carreteras o material para relleno y el giro de negocios de la empresa se amplió. El nuevo proceso productivo fue fácil de organizar y de rápida ejecución.

Trabajamos en una cantera en una zona carente: ¿Cómo podemos gestionar la trituración in situ?

Los equipos MB Crusher específicos para la trituración se montan en cualquier máquina operadora presente en la obra y la transforman en una poderosa trituradora móvil. Aún si en algunos puntos los es-

pacios de maniobra pueden ser realmente reducidos, o en terrenos abruptos y con accesos difíciles, la potencia de la trituradora resta intacta, así como su eficiencia.

Solución adoptada: analizados los objetivos, el cliente introdujo la Trituradora móvil BF70.2 en la cantera de dolomitas. Los resultados están a la vista de todos: el equipo está triturando áridos, desde el 2005, a plena capacidad, sin fallas. Todo el material extraído se tritura a medida que se continua con la excavación, sin problemas de grandes mantenencias, acciones externas o de detención del equipo. Fácilmente, se obtienen granulados para la edificación, áridos para el hormigón, granulados mixtos para relleno, áridos para el balasto ferroviario, granulados para aglomerado bituminoso, material impermeable para sustratos.

Nos ocupamos de extraer materiales de los lechos de los ríos: ¿Podemos tener rentabilidad?

Claro que sí. Los equipos MB Crusher se adaptan a cualquier obra para rendirla más remunerativa y competitiva y trabajan sin problemas materiales tenaces y resistentes.

Solución adoptada: algunos clientes indios eligieron de introducir la Trituradora móvil BF70.2 directamente en la orilla del río y trituraron el material extraído en el mismo lugar. De este modo pudieron revenderlo como árido para las obras viales obteniendo lucro y ampliando su mercado de acción.

Tengo una empresa de demoliciones y trabajo en los centros urbanos: ¿Cómo puedo reducir los altísimos costos de eliminación y manejo de las limitaciones?

Para quien se ocupa de demoliciones en contextos urbanos, la mejor solución es el uso de una trituradora móvil MB. Ágil, compacta, maniobrable, entra en la obra enganchada a las máquinas operadoras, sin sobrecarga en los costos.

Solución adoptada: el cliente optó por incorporar la Trituradora BF70.2 para sus obras en los centros urbanos. Pudo entrar y salir del centro sin dificultad, procesar el material in situ, disminuir los polvos y emisiones, usar los desechos para el relleno inmediato de la excavación. Una gran ventaja económica y un categórico ahorro de tiempo para la realización de los trabajos.

Soy un trabajador autónomo que se encarga de reciclado: ¿Existen soluciones también para las actividades como la mía?

Los equipos MB Crusher se adaptan a cualquier tipo de empresa, aún la más pequeña. El objetivo de MB Crusher es ser de ayuda a las empresas y profesionales a partir de sus posibilidades.

Solución adoptada: gracias al asesoramiento de Llama & Resuelve, el cliente húngaro decidió comprar una Trituradora móvil BF70.2 para dedicarse al reciclaje: con una furgoneta ahora recupera el material de demolición directamente de los clientes, lo tritura y lo revende para superficies de calzada o relleno. Un cambio de operaciones para un mejor rendimiento.

Cohidrex presenta su feria virtual

Cohidrex, en respuesta ante la situación provocada por el Covid-19, y con motivo del aplazamiento de Smopyc a 2021, ha desarrollado una Feria Virtual que sus visitantes podrán encontrar en <https://feria.cohidrex.com/>. A lo largo de todo el año, ofrecerá todos los implementos y líneas de recambio que iban a ser expuestas durante la misma, con precios exclusivos de feria. Además, cada mes, y durante todo el año 2020, seleccionará varios productos que tendrán un descuento adicional al precio de feria.

Este espacio expositivo online contará con seis secciones y con un gran elenco de marcas de las que los asistentes se podrán beneficiar. Una amplia gama de implementos de las italianas Cangiini y CMB, martillos hidráulicos Trasteel Tech, cadenas y tejas de



goma Trabber, cadenas metálicas Trasteel Track y dientes Trasteel Elite, buque insignia de la compañía.

Cohidrex pondrá también a disposición de sus visitantes un espacio de atención personalizada por parte de su equipo comercial, con acceso directo mediante WhatsApp, teléfono y/o email para ofrecer el mejor servicio en su compromiso con los clientes.

Brazo y balancín Solintal para la empresa de trabajos marítimos Boksalis

La empresa holandesa Royal Boskalis Westminster NV, especializada en trabajos de dragado y elevación de cargas pesadas en el sector de las infraestructuras marítimas a nivel internacional, cuenta con tiene una de las flotas de dragado más grandes del mundo, y entre sus proveedores más importantes se encuentra la compañía madrileña Solintal, www.solintal.es que ha fabricado un brazo y un balancín para una de sus instalaciones.

Solintal es un proveedor de referencia para Boskalis por su calidad, seriedad, prestigio y fiabilidad, como ocurre con otras grandes empresas del sector minero, energético, militar o de reciclaje para las cuales Solintal trabaja.



Momento de la entrega de Solintal a Boskalis de una pluma y balancín para su montaje en una excavadora instalada en una pontona.

El negocio de motores Deutz, afectado por la crisis del coronavirus

Deutz ha registrado una disminución general en su corporativo en el primer trimestre de 2020, como era de esperar. Esto se ha debido principalmente a la caída global de la demanda en las industrias de clientes clave, que se ha visto significativamente exacerbada por la crisis del coronavirus. Además, el negocio de motores Deutz visto afectado también por los clientes que vendían los inventarios de motores que habían construido antes de que entraran en vigencia los nuevos estándares de emisiones, un fenómeno que ya había llevado a un bajo nivel de pedidos disponibles a fines de 2019.

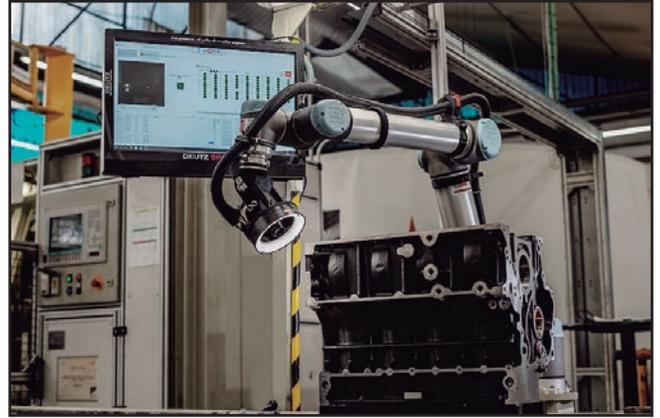
“Los efectos perjudiciales de la crisis del coronavirus se han vuelto muy tangibles y están creando una carga adicional para nuestro negocio en un entorno de mercado ya desafiante. Después de cerrar grandes partes de nuestras instalaciones de producción en Europa en abril, ahora las estamos volviendo a poner en marcha progresivamente. Pero el nivel de producción está impulsado por la fuerza de la demanda de nuestros clientes, que ha estado disminuyendo en las condiciones económicas actuales”, comenta el Dr. Frank Hiller, Presidente de la Junta de Administración de Deutz. “Para superar los desafíos que enfrenta la Compañía durante estos tiempos difíciles, Deutz ha formulado su Visión de Éxito 2020, que sirve como guía para la situación extraordinaria actual y establece un curso para guiar a Deutz a través de la crisis del coronavirus lo mejor que podamos puede”, explica.

Deutz ha lanzado un programa de eficiencia, Transformar para el crecimiento, con el fin de apuntalar su rendimiento de ganancias en condiciones de mercado difíciles. Actualmente se está elaborando una lista detallada de medidas con el objetivo de aumentar aún más la competitividad del Grupo y reducir la complejidad a lo largo de toda la cadena de valor.

Al observar el reposicionamiento de la Compañía en China, el mercado de motores más grande del mundo, Hiller llega a una nota positiva sobre el progreso hasta la fecha: “La implementación de nuestra estrategia en China se desarrolla según el plan”. En el contexto de nuestra Visión del Éxito 2020, es vital que hagamos la inversión necesaria para asegurar el éxito a largo plazo de la Compañía, y eso incluye perseguir firmemente los proyectos de crecimiento que ya hemos iniciado”.

CARGA ADICIONAL EN LA DEMANDA EN EL MERCADO

En el primer trimestre de 2020, Deutz recibió nuevos pedidos por un total de € 356.7 millones. La disminución del 30.7 por ciento en comparación con los primeros tres meses de 2019 se debió no solo al alto nivel de nuevos pedidos en el período del año anterior como resultado de que los clientes aumentaron sus inventarios de motores antes de que entraran en vigencia las nuevas normas de emisiones, sino también, crucialmente, a una caída mucho más aguda de la demanda causada por la crisis del coronavirus.



Los segmentos de aplicaciones de equipos de construcción, manejo de materiales, maquinaria agrícola y equipos estacionarios registraron una reducción significativa en los nuevos pedidos, mientras que el segmento de aplicaciones varias y el negocio de servicios registraron aumentos sustanciales de 25.3 por ciento y 8.9 por ciento, respectivamente. El aumento en los nuevos pedidos en el segmento de aplicaciones Misceláneas se debió principalmente a que Deutz ganó varias licitaciones para sistemas de transmisión de vehículos ferroviarios. El crecimiento en el negocio de servicios fue atribuible tanto al aumento de los ingresos de las ventas de piezas a clientes existentes como a los acuerdos de servicio recientemente firmados.

Las ventas de unidades del Grupo Deutz totalizaron 40,069 motores en el período del informe, que fue 16.1 por ciento menos que en el primer trimestre de 2019. Entre los segmentos de aplicaciones, el único con un aumento significativo en las ventas de unidades fue Varios con un aumento del 257.3 por ciento. Esta mejora se debió esencialmente al lanzamiento de motores de arrastre fabricados por Torqeedo, filial de Deutz, que registró un aumento de casi cinco veces en las ventas de unidades después de vender un total de 8.523 motores eléctricos. Los factores que impulsaron la caída en las ventas de unidades en los otros segmentos de aplicación fueron una demanda más débil en el mercado y, en particular, los efectos adversos resultantes de que los clientes agotaron los inventarios de motores que se habían comprado antes de que entraran en vigencia los nuevos estándares de emisiones.

Los ingresos del grupo cayeron un 25.0 por ciento en comparación con los primeros tres meses de 2019 a € 339.8 millones. Esta tendencia a la baja fue atribuible al impacto de la crisis del coronavirus y los efectos adversos resultantes de que los clientes agoten los inventarios de motores que se habían comprado antes de que entren en vigencia los nuevos estándares de emisiones. Entre los segmentos de aplicaciones, solo el negocio de servicios continuó expandiéndose, con un aumento de los ingresos de 2.9 por ciento. El crecimiento de los ingresos fue particularmente satisfactorio en el servicio al cliente en el sitio, que registró un fuerte aumento, debido, entre otras cosas, al registro de nuevos clientes por parte de DPS Power Group, que Deutz adquirió a fines de 2019.

SOOS Maquinaria firma un acuerdo con Lifter by Pramac para la distribución de equipos de mantenimiento

SOOS Maquinaria ha firmado un acuerdo con Lifter by Pramac para la distribución de equipos de mantenimiento. El grupo italiano Pramac, que bajo la marca Lifter by Pramac produce y comercializa una amplia gama de equipos de mantenimiento de interior ha confiado en SOOS Maquinaria como uno de sus distribuidores de confianza y así poder ofrecer una línea de especiales para la elevación de cargas cubriendo todas las necesidades del mercado.

Tal y como explican responsables de la firma, "el principal objetivo de SOOS Maquinaria es obtener la satisfacción total del cliente y esto es posible si la compañía es capaz de ofrecer la mejor solución a cada una de sus necesidades. Calidad, innovación y fiabilidad son los principios que guían a nuestro equipo hacia su objetivo final, la satisfacción del cliente".

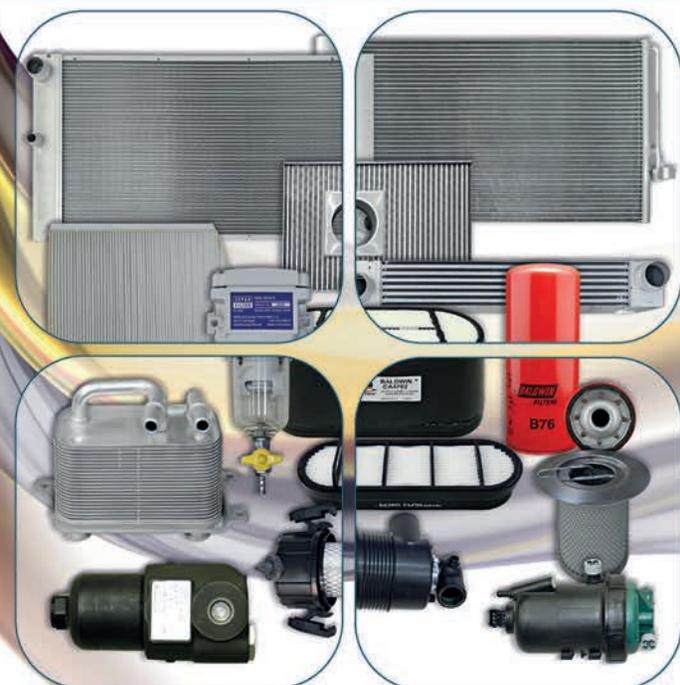
Asimismo, la firma ha querido agradecer a Daniel Sánchez, especialista en electricidad en Pramac Ibérica, "por la maravillosa jornada formativa que nos impartió sobre handling para todo nuestro equipo comercial, en la que nos mostraron las últimas novedades de esta lí-



De izda. a dcha., Daniel Solmo, Alberto Sanesteban (comercial de SOOS Maquinaria), Oscar Castellanos (CEO de SOOS Maquinaria), Antón Lagares (comercial de SOOS Maquinaria), Marcos Naveira (Departamento de Marketing de SOOS Maquinaria) Daniel Montenegro (comercial de SOOS Maquinaria) y Daniel Sánchez (Departamento de Ventas de Pramac Ibérica).

nea de productos, especialmente transpaletas y apiladores".

Especialistas en filtración y térmico



imprefil



Distribuidor de:



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



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

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

Grupo Cartés, experto en soluciones para vehículo industrial

El sector del vehículo industrial en España se ha visto favorecido por aspectos como el turismo, la mayor concienciación en cuanto al cuidado del medio ambiente y el crecimiento de medidas de responsabilidad social tomadas por las empresas.

Según el estudio "El bus, una visión de presente y futuro: Liderando el cambio de rumbo para la movilidad sostenible de las personas" realizado por Confibus, las emisiones de gases de efecto invernadero y dióxido de carbono, entre otros, generados por el autobús son significativamente inferiores a transportes como el avión, el coche y el tren. En definitiva, el autobús se ha convertido en el medio de transporte menos contaminante.

Por otro lado, el transporte de mercancías por camión, ya sea ligero o pesado, es un peso importante dentro del sector puesto que, sólo en 2018 había 230.000 de camiones matriculados en España, cifra que ha ido aumentando significativamente desde 2013. Además, el auge de tecnologías capaces de crear motores híbridos y eléctricos está produciendo un aumento del número de estos vehículos en las carreteras españolas, disminuyendo a la vez las emisiones generadas por este tipo de vehículos y mejorando la actividad del sector.

Poniendo el foco en la actualidad, las circunstancias excepcionales en las que nos encontramos han vuelto a demostrar la importancia de este sector. En base a esto se puede afirmar que el sector de Vehículo Industrial ha sido, es y será fundamental para la actividad económica nacional.

Con el fin de mejorar la eficiencia de los vehículos, Grupo Cartés dispone de una serie de soluciones específicas para cada tipo de cliente y necesidad, sin dejar de lado el concepto de sostenibilidad medioambiental. En un mundo rodeado de tanta tecnología, control y gestión a distancia, Grupo Cartés no olvida el factor humano de tal forma que el profesional al volante es el "primer motor" y su seguridad, salud, descanso y confort son imprescindibles. Desde este punto de vista, Grupo Cartés habla de la importancia de una correcta filtración de habitáculo, no sólo para beneficio del planeta, sino también para beneficio de sus clientes y negocios.

Ahora más que nunca, evitar las incidencias críticas en las flotas de vehículo industrial es algo primordial. Por ello, durante este periodo extraordinario, Grupo Cartés ha mantenido su actividad en marcha, bajo las especificaciones del Gobierno, para garantizar la máxima disponibilidad, atención y solución de los sistemas de filtración, porque con una correcta filtración, se pueden reducir los tiempos y costes de mantenimiento hasta en un 20%, lo que redundará en una clara eficiencia para el profesional.

El control de las averías en las flotas es fundamental, puesto que la parada de las flotas deriva en un coste adicional para los negocios, así

como en una mala imagen de los mismos al incumplir plazos. Para evitar este tipo de problemas, Grupo Cartés proporciona un servicio integral, definiendo conjuntamente las necesidades de los equipos de los profesionales, así como suministrando las soluciones de filtración adecuadas a cada situación (filtración para el motor, unidades móviles de filtrado, depósitos móviles de combustible, absorbentes de agua para depósitos, etc.) y cumpliendo los plazos programados para evitar dichos costes futuros. Es-



De izda. a dcha., Ernesto Muñoz, director comercial de Grupo Cartés; Nuria Sainz, responsable de Marketing y Roberto Aldea, presidente de la compañía.

también lo consiguen gracias a su amplia gama de soluciones de filtración para vehículo industrial con marcas como Step Filters, Mann-Filter, Donaldson o Fleetguard, entre otras.

El sector del Vehículo Industrial es parte fundamental de la empresa. Así, los profesionales de la reparación y mantenimiento de VI distinguieron hace unos meses a Grupo Cartés con el Premio Marca de Calidad y Servicio de la Posventa de VI. en la categoría de Grupo de distribución de Recambio de Vehículo Industrial. Gracias a reconocimientos como este, la marca hace visible su experiencia como expertos en soluciones desde la filtración y su aporte de valor añadido con su apoyo en la gestión del taller, su excelencia en las operaciones y su asesoramiento especializado para necesidades específicas con soluciones concretas.

Roberto Aldea, presidente de Grupo Cartés, lo deja claro: "Nuestra misión es ser los expertos en filtración en cualquier estado, circunstancia y medio, para mejorar los procesos y la eficiencia de los negocios de nuestros clientes".

Genie s-85 al servicio de un monumento histórico en Francia

Construido en el siglo XVIII en el departamento de Mayenne, en el noroeste de Francia, cerca del pequeño e histórico pueblo de Montenay, el castillo de Basmaigné requiere trabajos de mantenimiento y reparación periódicos, especialmente del tejado. Una tarea desafiante, meticulosa y muchas veces riesgosa, realizada a gran altura en zonas de trabajo de difícil acceso. Para completar el trabajo en altura en esta importante edificación histórica, los equipos de mantenimiento emplearon una plataforma Genie® S®-85 que, con una altura máxima de trabajo de casi 28 m, demostró ser la elección perfecta para alcanzar con facilidad los niveles más altos del tejado del castillo.

El castillo de Basmaigné fue decretado propiedad nacional justo después de la Revolución Francesa. Tras una sucesión de diferentes propietarios, marcada por períodos de abandono, fue comprada recientemente por una pareja franco-británica para que sirviera como sede de eventos excepcionales. Situado en un área de 24 ha de parques ajardinados con animales que viven libremente, 11 ha de bosque, una casa de huéspedes y un lago, el castillo de Basmaigné ofrece el marco ideal para fiestas de boda y vacaciones con la familia y los amigos.

Para responder a esta misión de alta precisión, además de la altura, también la productividad fue un punto clave para asegurar



Plataforma Genie S-85: Un plumín de 1,5 m proporcionó a los operarios la precisión y flexibilidad necesarias.

que el trabajo se completara según lo previsto. Además de la excelente altura de trabajo de la máquina, la plataforma Genie S-85 ofrece un alcance horizontal de 23 m y un plumín de 1,5 m, lo que proporcionó la precisión y flexibilidad necesarias para alcanzar zonas de difícil acceso del empinado tejado.

Asimismo, la capacidad de desplazarse a máxima altura de la máquina permitió ahorrar valioso tiempo en los traslados de la unidad de un lugar a otro del edificio. Para los operarios, una capacidad de carga de 227 kg resultó ser suficiente para llevar herramientas y materiales.

Mateco colabora con el mantenimiento de cementeras

Mateco, empresa especializada en el alquiler de plataformas elevadoras y carretillas en España, ha trabajado con una importante cementera nacional, colaborando en las labores de mantenimiento de la delegación que tienen en Valencia.

Después de una visita a sus instalaciones, mateco observó que se necesitaba una máquina que no solo alcanzara una gran altura, sino que también fuera versátil para poder acceder fácilmente a todos los recovecos del edificio. Por ello, se recomendó el brazo articulado JLG® 1250AJP, con una altura de más de 40 metros y una plataforma con capacidad de 450kg. mateco aconsejó este modelo porque tiene tracción y dirección a las cuatro ruedas con un eje oscilante que ofrece una movilidad muy completa con distintas velocidades. Además, cuenta con el mejor radio de acción del mercado, junto con una gran estabilidad y adaptabilidad a terrenos accidentados.

La empresa confió en mateco por la fiabilidad y profesionalidad además de por su rápido servicio técnico y por la calidad de su parque de máquinas.



Hidromek celebra el 42º aniversario de su fundación

Hidromek está de celebración por su 42º aniversario. Y lo hace con más de 45.000 máquinas que ya operan en un centenar de países en los cinco continentes.

Fundada el 1 de mayo de 1978 en Ankara, Turquía, por el ingeniero mecánico Hasan Basri Bozkurt, comenzó sus actividades con la producción de accesorios en tractores agrícolas. Hidromek, el fabricante de la primera máquina de construcción producida en Turquía, ha conseguido hacerse un hueco destacado en el sector tras casi medio siglo con su amplia gama de productos.

Hidromek produce retroexcavadoras, excavadoras hidráulicas, cargadoras de ruedas, motoniveladoras y compactadores de suelo en sus seis instalaciones de producción: cuatro en Ankara, una en Izmir y una en Tailandia. Asimismo, continúa la construcción de la su gran base de producción en un área de más de 1,4 millones de m² en Ankara.

la firma amplió su red internacional a través de sus oficinas internacionales Hidromek WEST en España, Hidromek RUS en Rusia e Hidromek Japan en Japón. Si bien tiene distribuidores autorizados en más de 80 países, Hidromek también tiene más de 100 puntos de venta y servicio en el extranjero.

Durante los 42 años de exitoso viaje, se convirtió en el primer y único fabricante de maquinaria turco en «Yellow Table». Asimismo también comenzó a producir componentes principales como cajas de engranajes, ejes y reductores hidráulicos que fueron importados previamente.

19 PREMIOS INTERNACIONALES DE DISEÑO

Una de las cosas por las que la compañía destaca en el mercado internacional es por el diseño innovador de sus máquinas gracias a Hidromek Design Studio, uno de los principales estudios de diseño de vehículos en Turquía. Combinando su experiencia de producción con poder de diseño, Hidromek ha ganado 19 premios de prestigio internacional, incluyendo Red Dot Best of the Best, If Design, German Design, Automotive Brand Contest y Good Design.

Con el objetivo de especializarse en la categoría de equipos de construcción eléctrica del futuro, Hidromek fabricó la primera excavadora de ruedas de ciudad 100% eléctrica. Además, continúa desarrollando nuevos productos con el objetivo de satisfacer las necesidades de sus clientes bajo una marca en la industria de maquinaria de construcción.

El director general de Hidromek, Ahmet Bozkurt, señaló lo siguiente sobre el 42º aniversario de la fundación la compañía: "Somos una familia fuerte con nuestro equipo de aproximadamente 2.000 personas, nuestros distribuidores, propietarios y operadores de máquinas Hidromek. Con la creencia de que la determinación



es la clave del éxito, continuamos fabricando maquinaria de construcción sin cambiar nuestro enfoque comercial durante 42 años con la emoción del primer día. Perseguimos nuestras actividades en línea con nuestros valores corporativos que han sido nuestra brújula.

Siendo uno de los fabricantes de equipos de construcción más respetados del mundo, estamos ondeando la bandera de Hidromek en más de 100 países con nuestra red de exportación que se ha expandido a 6 continentes. En línea con nuestro objetivo principal, estamos ampliando nuestra red de distribuidores y cumpliendo con las demandas de nuestros clientes al expandir nuestra gama de productos y aumentar nuestra producción, al tiempo que fortalecemos nuestro lugar en la industria global.

En esta ocasión, conmemoramos a Hasan Basri Bozkurt, el fundador de nuestra empresa, con respeto y gratitud, y continuamos trabajando en el camino que había abierto y guiado. En nombre de la familia Bozkurt, quisiera extender nuestro agradecimiento a todos nuestros colegas, partes interesadas y amigos por su valioso apoyo durante este viaje».



Imprefil, 40 años de Filtración

Entre los elementos de vital importancia que encontramos en maquinaria o automóvil están los diferentes tipos de filtros, cuya función es impedir la entrada de partículas perjudiciales para el motor e incluso para la propia salud.

Existen diferentes tipos de filtros tanto de aire como de aceite, combustible y habitáculo, cada uno con un cometido específico.

Todos los vehículos y máquinas reciben, en mayor o menor medida, el impacto del aire exterior cuando están en funcionamiento. Éste se filtra en su interior. Si no existiese el filtro de aire, todas las partículas de polvo, arena, mosquitos y suciedad, llegarían a los cilindros del motor, desgastándolos, influyendo en su buen fun-



ción de polvo y suciedad en el interior del vehículo y aumenta el rendimiento y la efectividad del aire acondicionado y la calefacción. Todo esto redundará en una mayor seguridad y evita accidentes.

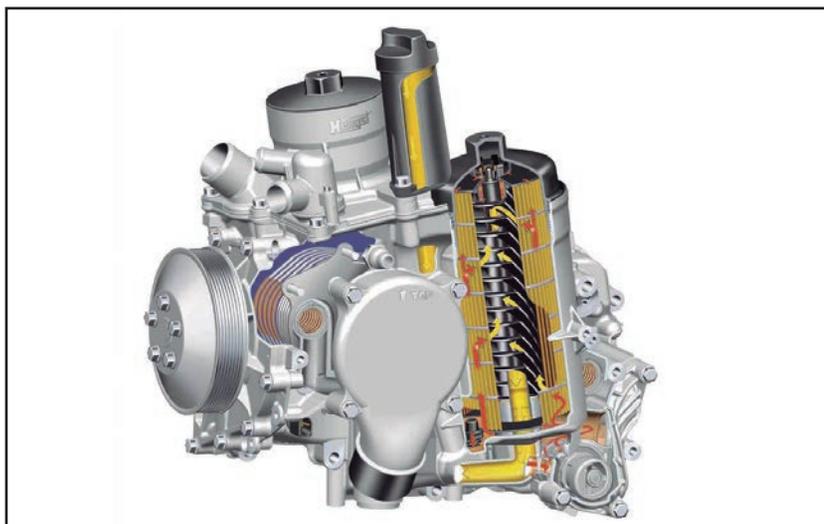
Imprefil Distribuciones ofrece un catálogo de filtración con más de 140.000 referencias de filtros de Aceite, Combustible, Hidráulicos, Aire, Desoleadores y Habitáculo entre otros, para las industrias del Automóvil, Transporte, Maquinaria Agrícola e Industrial y sector Naval que cubren la práctica totalidad de las marcas del mercado. Los productos distribuidos por Imprefil están avalados por fabricantes-suministradores de equipo original, lo que permite ofrecer una calidad homologada.

Imprefil, distingue a sus colaboradores con el servicio 24/48 h en todas aquellas piezas que por su escasa rotación o por ser especiales no se encuentran disponibles en los almacenes de forma inmediata.

cionamiento, aumentando el consumo de combustible y contaminando el aceite.

En maquinaria de todo tipo, en vehículos y sobre todo en vehículos industriales, es clave un filtro de aire de alta calidad para un óptimo cuidado del motor. El mal estado de un filtro de aire, no sólo afecta al motor y al rendimiento del mismo, además, aumenta el riesgo de averías, lo que se traduce en costes económicos y horas de trabajo perdidas.

Sin duda la contaminación y la calidad del aire tienen una incidencia clave en la salud de las personas. El filtro de habitáculo protege a los pasajeros del polen, las bacterias y otros elementos en suspensión en el aire, reduce la acumu-



John Deere, cerca del cliente, pero manteniendo la distancia



John Deere Connected Support™ ha demostrado su potencial a agricultores y concesionarios durante el bloqueo causado por el coronavirus. Su servicio técnico es capaz de contactar en remota con las máquinas de los clientes e identificar sus potenciales fallos, corregir errores que podrían convertirse en problemas y ayudar a los operarios a configurar o ajustar sus máquinas. De esta manera, se consigue maximizar el tiempo de actividad, reduciendo también el tiempo de inactividad, lo que permite a los concesionarios mantenerse a la distancia recomendada de sus clientes.

Durante los últimos cinco años, John Deere y su red de concesionarios ha puesto en marcha el sistema Connected Support, cuyo objetivo es ofrecer un servicio al cliente más sencillo y rápido. El proyecto se puso en marcha en el año 2017 con un grupo seleccionado de concesionarios, pero actualmente es un servicio que ya ofrece cualquier concesionario John Deere. Una de sus características, Proactive Response System, proporciona a los concesionarios información y alertas sobre el estado de la maquinaria agrícola. Un segundo elemento clave es el Remote Support System, que ofrece a los concesionarios acceso remoto a la pantalla situada en la cabina del vehículo.

PROACTIVE RESPONSE SYSTEM

Expert Alerts: el servicio más importante que ofrece Connected Support. Predice las posibles reparaciones, así como los problemas técnicos y de rendimiento de la maquinaria agrícola antes de que sucedan.

Basado en datos históricos y anónimos del producto, así como en algoritmos para la detección de errores y optimización del vehículo, el sistema automáticamente analiza los datos y envía las notificaciones al técnico. El dispositivo recomienda también posibles soluciones a esos problemas.

Panel de control (Machine Dashboard): los datos y el estado de las máquinas conectadas aparece en el ordenador del concesionario. En su pantalla se muestra un listado con la maquinaria agrícola con la que cuenta el cliente, que es constantemente monitorizada. Los fallos más importantes son destacados por el sistema Experts Alert al principio de ese listado.

REMOTE SUPPORT SYSTEMS

Acceso remoto al monitor (Remote Display Access): este sistema permite que el técnico desde su oficina sea capaz de conectarse con

la pantalla de la cabina de la máquina del cliente para ayudarle a configurarla. Facilita asimismo identificar las configuraciones incorrectas o los errores de funcionamiento. La configuración se puede realizar paso a paso con el conductor, como si el técnico estuviera sentado a su lado. No solo ahorra a los clientes tiempo y dinero, también se consigue una configuración perfecta manteniendo la distancia social adecuada.

Asesor de Servicio Remoto (Service Advisor Remote): si el dispositivo indica que algo va mal en el vehículo, el técnico también puede acceder de forma remota a su sistema de diagnóstico. A menudo, estos pequeños fallos se pueden arreglar rápidamente con este sistema, pudiéndose realizar también de forma remota actualizaciones en el software del dispositivo. En caso de que sea necesario realizar una reparación on-site, el técnico puede planificar una visita con el cliente como un servicio integral, puesto que llevará consigo todas las herramientas y piezas necesarias para la reparación, reduciendo notablemente el tiempo de inactividad del vehículo y también los costes.

John Deere Connected Support™ necesita tres elementos para realizar las operaciones de forma efectiva:

- Primero, una máquina equipada con telemetría capaz de transmitir los datos recogidos mientras trabaja. El cliente tendrá que dar el consentimiento para que se realice esa transferencia de datos y que el distribuidor pueda recibir las alertas (Experts Alerts).
- En segundo lugar, determinadas herramientas especiales de John Deere que permiten la evaluación y transmisión de datos automática. Las unidades responsables de estos procesos están ubicadas en las fábricas y trabajan en estrecha colaboración con los departamentos de desarrollo, test y fabricación de la compañía.
- Tercero, técnicos especialmente capacitados para manejar los servicios de Connected Support™, con formación en el análisis de datos.

Todos los datos son generados por sensores instalados en las máquinas, y transferidos a través del módulo JDLink, que no debe confundirse con el receptor de satélite StarFire. El receptor está vinculado al guiado para la agricultura de precisión, mientras que JDLink se emplea exclusivamente para la transferencia de datos.

El sistema de monitorización JDLink está equipado de fábrica en las series de tractores 5R, 6M, 6R, 7R, 8R y 9R, las cosechadoras de cereal producidas en Zweibrücken (Alemania) y Estados Unidos, así como en las picadoras de forraje y pulverizadores autopropulsados. En las máquinas de entre 3 y 10 años de antigüedad es posible añadir un dispositivo que les permita conectarse a este servicio también. La licencia JDLink CONNECT, que se puede actualizar de forma gratuita cada dos años, permite activar la telemática tras el consentimiento del cliente.

En total, más de 50.000 máquinas John Deere están conectadas en Europa, un número que crece cada día. En España son cerca de 3.700, con un crecimiento anual entorno al millar.

Moldtech suministra equipos para una nueva planta de prefabricación en Casablanca

Después de tres años de un intenso intercambio de ideas y negociaciones, Moldtech fue seleccionada por una importante empresa prefabricadora y constructora especializada en la promoción de viviendas de Marruecos, para el diseño, fabricación y puesta en marcha del equipamiento para la producción de elementos prefabricados pretensados en pista universal.

El proyecto incluye una pista universal con capacidad de trabajo de hasta 600 toneladas, lo que sumado a los moldes complementarios de la pista permitirán producir "vigas I" para cubrir grandes luces, y "vigas rectangulares" para el apoyo de losas de viguetas y placas alveolares.

Los equipos auxiliares complementarios son también suministrados por Moldtech, y en este caso comprenden sistemas hidráulicos de pretensado y relajación de cables y torones.

La presencia local, la experiencia y el dominio técnico de la ingeniería de prefabricación de Moldtech han sido la clave de este proyecto, en el que nuestro equipo de ingenieros ha trabajado mano a mano con el cliente pa-

ra definir el sistema constructivo y adaptarlo a las necesidades específicas de la promoción de viviendas y naves industriales utilizadas en Marruecos.

En un entorno en el que la prefabricación pesada está en evolución permanente, la experiencia de Moldtech y la transferencia de tecnología, han permitido al cliente encontrar el "know-how" necesario para seguir evolucionando como uno de los líderes del mercado del prefabricado de la región de Casablanca y Raba



WWW.TRANSGRUAS.COM
info@transgruas.com | +34 938 498 388

+ de 40 años dando servicio al mercado de la elevación

Grupos electrógenos Himoinsa suministran energía para combatir la pandemia



Unidad Militar de Emergencias.

Desde el inicio de esta crisis sanitaria mundial, Himoinsa ha continuado con su actividad industrial para garantizar un servicio ininterrumpido al mercado internacional. Son muchos los grupos electrógenos de la firma que han dado energía a diferentes actividades y misiones dirigidas a combatir la pandemia del Coronavirus.

Recientemente, a través de su distribuidor Sorilux, y junto a la empresa de ingeniería Cobra, se han instalado varios generadores en el edificio I+D de la Universidad de Zaragoza (España), para dar servicio ininterrumpido, en caso de fallo de red, a los equipos de precisión instalados en este centro.

“El edificio se divide en tres grandes zonas, cada una de las cuales tiene alimentación tanto de red como de grupo y SAI. Lo más representativo a alimentar ha sido el centro de supercomputación de Aragón, aunque también se han alimentado microscopios de alta precisión y cámaras de conservación de muestras humanas, entre otros, afirma Raúl Segura, director Comercial y responsable de Desarrollo de Sorilux. Y es que el Instituto de Investigación Universitario de la Universidad de Zaragoza (IA3) ha reorientado su trabajo para hacer frente a la epidemia. Investigadores y técnicos, a quienes se ha permitido utilizar infraestructuras, equipos y laboratorios de la Universidad han puesto en marcha estudios y ensayos frente al Covid-19.

En este contexto, los grupos electrógenos Himoinsa vienen trabajando en emergencia para cubrir cualquier fallo de red y evitar así la interrupción en el suministro eléctrico que pueda poner en riesgo la continuidad en la actividad de estos centros de investigación.



Tareas de Desinfección en espacios públicos.

PROTOCOLOS DE SEGURIDAD

Debido a la crisis sanitaria provocada por el coronavirus, Himoinsa ha implementado en sus fábricas nuevos protocolos de trabajo que garantizan la seguridad de sus empleados. De igual manera, su distribuidor Sorilux insiste en la importancia de aplicar protocolos de prevención y rigurosas medidas de seguridad. “Todas las máquinas han sido limpiadas e higienizadas en profundidad, empleando productos especiales de desinfección y prestando especial atención a las zonas de mayor contacto con las manos”, añade Raúl Segura.



LoxamHune invierte más de doscientos cincuenta mil euros en una campaña para reforzar la higiene de sus máquinas

LoxamHune, empresa líder en alquiler de maquinaria en España, está implementando una campaña de rehidrogenación de sus máquinas para proteger tanto a sus empleados como a clientes y proveedores.

Para ello la compañía está aplicando unos rigurosos protocolos de higiene para desinfectar las máquinas grandes y pequeñas en sus 51 delegaciones repartidas por la Península Ibérica.

Según Luis Ángel Salas, CEO de LoxamHune, "nuestra prioridad en estos momentos es poder ofrecer la mayor seguridad a nuestros clientes y proveedores además de a nuestros empleados y esto empieza por reforzar los mecanismos de protección tanto en las instalaciones como en nuestras máquinas".

Todas estas medidas, dan continuidad a las diferentes iniciativas realizadas en semanas anteriores. LoxamHune ha sido una de las primeras empresas en España en llevar a cabo test de inmunidad masivos a todos sus empleados durante el mes de abril, lo que refuerza, una vez más, su compromiso con la seguridad. Esto ha permitido un análisis de la situación en sus 700 empleados dando como resultado que sólo 4 de las 40 personas que han estado de baja por Covid tenían la enfermedad y que el 4,8% de toda la plantilla es inmune actualmente.



PROTOSCOLOS DE HIGIENIZACIÓN

Las máquinas grandes y pequeñas se lavan con jabón en agua caliente a 40 grados nada más entrar en los talleres de LoxamHune. Además, se desinfectan las zonas de contacto (mandos, asiento, volante...) con líquidos adecuados específicos para la desinfección.

Para reforzar la limpieza se ha puesto en marcha un nuevo protocolo de re-higienización en el que la compañía ha hecho una inversión inicial que supera los 250.000€ entre compra de materiales y adaptación de sus instalaciones de atención al público.

Entre los nuevos procedimientos establecidos, el transportista responsable de la entrega de maquinaria grande, en el lugar de trabajo del cliente, realizará una nueva desinfección de las zonas de contacto con los elementos de protección e higienización que le proporciona LoxamHune. Tras esta desinfección colocará un precinto indicativo de su higienización.

"Proteger a nuestros proveedores, que actualmente juegan un papel clave como son los transportistas, es esencial para que toda la cadena de suministro esté asegurada y protegida", señala Luis Ángel Salas.

En relación a la maquinaria pequeña, no solo será limpiada y desinfectada en el taller, sino que este proceso se repetirá en tienda antes de realizar la entrega al cliente por personal de LoxamHune y se colocará el precinto indicativo de su higienización.

Tanto en las delegaciones como en las tiendas de proximidad de LoxamHune, se aplicarán además unas medidas de protección adicionales como la instalación de peanas de dispensación de hidrogel y guantes para los clientes.

Adicionalmente se ha instalado cartelera informativa en las entradas y mostradores indicando los protocolos de limpieza y se han colocado pantallas de protección en los mostradores de las delegaciones con maquinaria pequeña, además de limitar el aforo y señalar las distancias de seguridad.



Atlas Copco amplía la gama Weda con la bomba para lodos S50

Atlas Copco ha desarrollado un nuevo equipo para la gama de bombas sumergibles Weda, la bomba para lodos Weda S50. Esta bomba, que pertenece a la gama de bombas para lodos Weda S, complementa a las demás bombas de la gama en términos de especificaciones.

La gama Weda S se ha diseñado para lodos espesos, blandos, húmedos u otras mezclas similares. Estas bombas son especialmente adecuadas para aplicaciones de achique en la construcción, industriales o de refinado. Las especificaciones técnicas colocan al nuevo modelo S50 entre los modelos de bombas S30 y S60. Ofrece un caudal máximo de 1450 l/min al bombear lodos con una gravedad específica de hasta 1400 kg/m³. La S50 tiene una potencia nominal de 4,8 kW y admite partículas sólidas de hasta 50 mm. como máximo, igual que los modelos S30 y S60.

“La Weda S50 es una bomba ideal para empresas de alquiler de equipos y contratistas en general que no tienen que preocuparse por lo que hay dentro de la bomba”, explica Hrishikesh Kulkarni, director de producto de la división Atlas Copco Power and Flow. “En consecuencia, estas bombas diseñadas con sistema Vortex, son ideales para medios abrasivos y para admisión de partículas sólidas de hasta 50 mm (2”). La S50 encaja a la perfección en la gama existente de bombas para lodos y completa el catálogo de productos de la familia S con una gama de 0,5-1-3-5 y 7,5 KW”. El catálogo de productos de la gama S cubre una amplia gama de aplicaciones tales como cementeras, agua de procesos industriales, tanques de sedimentación, plantas de tratamiento, obras, etc.

La Weda S50 se presenta con las funciones estándar Weda+, que incluyen control de rotación, protección de fase, interruptores térmicos en cada bobinado del motor y enchufes con variador de fase de 16 amperios. Todas las bombas Weda+ están

equipadas con un cable de 20 m, mientras que las entradas de cable reforzadas garantizan una alta resistencia a fugas de agua.

Las bombas S50 poseen impulsores y volutas de cromo de alta calidad que ofrece una alta resistencia al desgaste. La construcción de aleación de aluminio también ofrece una alta resistencia a la corrosión. Todas estas características combinadas garantizan la durabilidad y la fiabilidad en los entornos más duros. Los materiales de bajo peso ofrecen la ventaja adicional de facilitar la manipulación y el transporte. La gama S, con la nueva S50, constituye una opción atractiva para alquiler en sectores de la construcción e industriales.

Como protección adicional, el diseño de la nervadura de la carcasa ofrece al motor refrigeración externa en caso de funcionamiento en seco, lo que proporciona a la S50 unas capacidades excepcionales de funcionamiento en seco.

Todo lo relacionado con la Weda S50 se ha configurado para facilitar el funciona-

miento y el mantenimiento. Los sistemas de sellado Weda presentan un diseño modular único, que ofrece flexibilidad y facilidad de mantenimiento. Los técnicos de servicio pueden cambiar los sellos de la S50 en el lugar de trabajo con un impacto mínimo en la disponibilidad de la bomba. La bomba posee un tapón externo para comprobación del nivel de aceite, que facilita la tarea de mantenimiento al permitir inspecciones rápidas.

La base de la S50 se ha diseñado para ofrecer estabilidad, mientras que la descarga lateral inferior permite el paso de partículas sólidas de hasta 50 mm. Además, se presenta con distintas opciones y tamaños para las conexiones, mientras que la dirección del caudal puede cambiarse de 90 a 180 grados en la descarga.

Existe una extensa red de distribuidores y técnicos de servicio que prestan servicio a la bomba Weda S50, así como a toda la gama Weda. Las piezas de repuesto están disponibles y son fáciles de instalar.



Doosan presenta la excavadora de demolición DX235DM



Doosan ha lanzado la nueva DX235DM: la primera máquina perteneciente a la nueva gama de excavadoras de demolición de gran alcance de la empresa (a la que seguirán otros dos modelos más de la gama, DX380DM y DX530DM, a finales de año). La DX235DM incorpora las características típicas de diseño de las nuevas máquinas de demolición: alta visibilidad y cabina inclinable, que resulta particularmente adecuada en aplicaciones de demolición de gran alcance y ofrece un ángulo de inclinación de 30 grados.

El diseño de pluma modular y el mecanismo de bloqueo hidráulico son características fundamentales de la DX235DM que comparte con otros modelos de la nueva gama de excavadoras de demolición de gran alcance de Doosan. Esto proporciona a los clientes una solución completa y flexible que les permite utilizar la misma excavadora en la obra para demolición y para otros usos.

Su diseño innovador garantiza un cambio sencillo entre la pluma de demolición y la de movimiento de tierras para acomete

ter diferentes tipos de trabajo en el mismo proyecto. Para facilitar el cambio de la pluma se proporciona un soporte especial con conexiones para acopladores mecánicos y acopladoras hidráulicas de cambio rápido. Un sistema basado en cilindros empuja los pasadores de bloqueo hasta su posición para completar el procedimiento.

DISEÑO APTO PARA VARIAS PLUMAS

Esto permite montar la pluma para movimiento de tierras de dos maneras diferentes, lo que, junto con la pluma de demolición, ofrece más flexibilidad y la posibilidad de utilizar la misma máquina básica en un total de tres configuraciones diferentes.

En el caso de la DX235DM con pluma de demolición de 18 m de largo, la impresionante gama de trabajo permite que la máquina funcione con un implemento de demolición a una altura máxima de 16 m. El peso máximo combinado recomendado del implemento y el acoplador en este modo es de 2,1 toneladas.

Cuando se instala la pluma de excavación en la configura recta, la DX235DM

puede funcionar a una altura máxima de 9 m. En este formato, el peso máximo recomendado del implemento y el acoplador rápido es de 3,3 toneladas.

Con la pluma de excavación en la configuración curva alternativa, la DX235DM puede funcionar con un implemento a una altura máxima de 8 m. En este modo, el peso máximo recomendado del implemento y el acoplador rápido es de 3,3 toneladas.

TREN INFERIOR CON AJUSTE HIDRÁULICO

La DX235DM cuenta con un tren inferior de ajuste hidráulico cuya anchura se extiende hasta 3,74 m para ofrecer una estabilidad óptima en trabajos de demolición. El tren inferior se puede desplegar hidráulicamente hasta adoptar una anchura de 2,54 m en la posición estrecha, que resulta perfecta para transportar la máquina.

El mecanismo se basa en un diseño de cilindro interno permanente lubricado que reduce al mínimo la resistencia durante el movimiento y ayuda a evitar daños en los componentes.

Nuevas palas cargadoras frontales de la serie M de John Deere



PALAS CARGADORAS FRONTALES DE LA SERIE M - ESPECIFICACIONES CLAVE:

Modelos de palas	543M	603M	623M	643M
Capacidad de elevación (kg) a 800 mm con cazo	1450	1700	1770	1880
Altura de elevación (m)	3,7	3,9	4,1	4,3

Tras el éxito de la serie R en 2015, la amplia gama de John Deere incluye ahora otros cuatro modelos que abarcan una gran diversidad de aplicaciones, desde tareas estándar para palas cargadoras hasta operaciones en las que se requiere un rendimiento y comodidad de primera calidad. La serie M se ha diseñado de forma específica para aquellos clientes que necesitan una pala cargadora ligera y versátil a cambio de un precio atractivo.

Para los espacios de trabajo estrechos que suelen ser habituales en las explotaciones de ganado o mixtas, el perfil del brazo permite una buena visibilidad delantera del cazo, los puntos de fijación de accesorios y alrededor del tractor. Todos los mo-

delos vienen equipados con un sólido sistema de nivelación automática mecánica, que proporciona una fuerza de arranque adicional para llenar totalmente el cazo. Con una necesidad de lastre trasero un 20% menor y un peso un 20% más bajo que los modelos de la serie R, las nuevas palas cargadoras frontales de la serie M son rápidas y con capacidad de maniobra en el trabajo. El modelo 603M, por ejemplo, es capaz de elevar un cazo en cuatro segundos.

Todas las palas cargadoras frontales de la serie M disponen de una tercera función hidráulica de serie y pueden equiparse con un sistema de suspensión opcional, mientras que los componentes hidráulicos están protegidos contra cualquier posible impacto

gracias a su despliegue interno. Las palas cargadoras frontales pueden usar los mismos bastidores de montaje que la actual serie R, evitando de esta forma que los propietarios tengan que adaptar sus tractores. Los modelos de la serie M también son totalmente compatibles con los elevadores hidráulicos delanteros de John Deere, lo que permite la plena oscilación del eje delantero y ángulos de dirección máximos al tiempo que deja espacio para acceder a los principales puntos de mantenimiento del tractor.

Disponibles a partir de mayo de 2020, las nuevas palas cargadoras delanteras de la serie M de John Deere son compatibles con los tractores de las series 5M, 5R, 6MC/RC, 6M y 6R, hasta los modelos 6155M/R.

La parrilla de Juan Adan



*¿te gusta
la carne?*

Telf.: 914 167 653

C/ Santa Hortensia, 62

28002 Madrid

www.laparrilladejuanadan.com

Nuevas excavadoras de ruedas compactas Liebherr para la Etapa V

Las excavadoras de ruedas A 910 Compact Litronic y A 912 Compact Litronic son los dos modelos más pequeños de la gama Liebherr Compact. La A 910 Compact tiene un peso operativo de 12.100 a 13.100 kg y una potencia del motor de 85 kW / 116 CV. La A 912 Compact es la próxima máquina más grande con un peso operativo de 13,000 a 14,200 kg y una potencia del motor de 90 kW / 122 hp.

También en condiciones espaciales limitadas, las excavadoras de ruedas Liebherr Compact se caracterizan por su alta productividad y rendimiento gracias a su estrecha oscilación de la cola.

El motor en línea de 4 cilindros instalado en ambas excavadoras de ruedas compactas es muy ecológico con su bajo consumo de combustible. La eficiencia energética de Liebherr también garantiza una eficiencia óptima de los componentes de accionamiento en las nuevas excavadoras de ruedas compactas en cada situación de trabajo. Permite la operación de la máquina en el rango del uso de combustible específico más bajo para un menor consumo y una mayor eficiencia con el mismo rendimiento.

Para observar los estrictos estándares legales de emisiones de la Etapa V, en Liebherr se utiliza la última tecnología de motores: el innovador sistema de control de emisiones de escape combina un catalizador de oxidación diésel y un filtro de partículas diésel con un convertidor catalítico SCR para la reducción de partículas y nitrógeno óxido para una protección óptima de las personas y el medio ambiente contra los contaminantes de los gases de escape.

La optimización de la capacidad de carga, en combinación con las dimensiones compactas de la máquina, ofrecen un óptimo rendimiento y flexibilidad en todos los sitios de construcción.

Teniendo en cuenta el cambio al nuevo estándar de emisiones de escape de la Etapa V, se aumentó el contrapeso para el A 910 Compact y el A 912 Compact. Con el contrapeso más pesado, las dos excavado-



ras de ruedas compactas impresionan con una mayor capacidad de elevación de alrededor de 100 kg con una longitud máxima de pluma. Al mismo tiempo, el contrapeso más pesado garantiza una mayor estabilidad de las excavadoras de ruedas compactas, lo que también resulta en una mayor estabilidad durante los movimientos dinámicos.

Para aumentar aún más la estabilidad, las dos excavadoras de ruedas compactas están disponibles con diferentes soportes. La hoja estabilizadora robusta y radialmente guiada sirve como la ayuda ideal para la estabilidad en terrenos blandos y arenosos gracias a la gran área de contacto. Mientras que en tierra firme, los estabilizadores proporcionan una estabilidad óptima. Con el control individual es posible una alineación de la excavadora de ruedas compacta, particularmente en terrenos irregulares. También para aplicaciones en terrenos irregulares, el soporte de cuchilla dividida también es adecuado gracias a los elementos de cuchilla controlables individualmente o conjuntamente. La cuchilla estabilizadora, los estabilizadores y la cuchilla dividida están disponibles en diferentes combinaciones.

Algunos de los mayores desafíos para los operadores de máquinas en áreas urbanas son las condiciones espaciales limitadas en los sitios de construcción. Las excavadoras

de ruedas Liebherr Compact están diseñadas con un giro de cola reducido para tales aplicaciones. El giro de la cola para las dos excavadoras de ruedas compactas es de solo 1,675 mm. Además, el radio de giro frontal se redujo en otros 70 mm, de modo que el círculo de envoltura completo es inferior a 5.000 mm para ambas máquinas.

A pesar de las dimensiones de la máquina compacta, las máquinas compactas A 910 / A 912 tienen altas fuerzas de excavación, también en terrenos duros. Por lo tanto, las excavadoras de ruedas Liebherr Compact se pueden usar universalmente en todas las obras de construcción.

MANIOBRABILIDAD Y FLEXIBILIDAD

La dirección opcional en todas las ruedas y la dirección de cangrejo ofrecen una maniobrabilidad y flexibilidad significativamente mayores, especialmente para trabajar en áreas del centro de la ciudad y en espacios confinados. Con la dirección en todas las ruedas, el bloqueo de la dirección de los ejes delantero y trasero se efectúa en la dirección opuesta, de modo que solo se necesita un radio de giro muy pequeño durante la dirección. En la dirección de cangrejo, el bloqueo de dirección de los ejes delantero y trasero se efectúa en la misma dirección para que la máquina pueda moverse lateralmente.

Nuevas mejoras en las cargadoras de ruedas Volvo de la serie H

En el 2014, Volvo Construction Equipment (Volvo CE) presentó las cargadoras de ruedas L60H-L220H y más adelante, en el 2017, vieron la luz sus hermanas «mayores», la L260H y la L350H. «Todos estos años nos hemos valido de nuestra experiencia y hemos colaborado codo con codo con nuestros clientes para perfeccionar nuestras máquinas», apunta Lars Eriksson, director de productos. «Ahora, en el 2020, hemos introducido una serie de novedosas funciones que elevan aún más el nivel de eficiencia de estas máquinas».

RENDIMIENTO MEJORADO

El sistema de control de la fuerza de arrastre ahora está incluido de serie en todos los modelos de la serie H. Con esta función, los operadores pueden reducir al mínimo el patinaje de ruedas, a la vez que consiguen con equilibrio óptimo entre fuerza de arrastre y el funcionamiento hidráulico. Esto conlleva un menor desgaste de las ruedas y una reducción del consumo de combustible para que la tarea de llenado de cucharas sea aún más eficiente. Además, se ha incluido otra novedad: la función opcional de bloqueo, la cual ha sido diseñada especialmente para aplicaciones agrícolas, con la que se logran tiempos de ciclo más rápidos en tareas de ensilado en los modelos L60H-L120H.

FÁCIL OPERACIÓN

El exclusivo monitor Volvo Co-Pilot de Volvo CE está ahora disponible en más máquinas (desde la L60H hasta la L350H). Esta pantalla táctil de 10 pulgadas de a bordo permite acceder a diferentes aplicaciones de

Load Assist (que varían según cada modelo) con el fin de que el operador rinda mejor y la eficiencia en la obra sea superior.

En primer lugar está la aplicación para la supervisión de la presión de los neumáticos (Tire Pressure Monitoring System), la cual transmite información en tiempo real sobre el estado de los neumáticos. Esta aplicación controla la temperatura y la presión de cada neumático para ahorrar combustible, alargar la vida de los neumáticos y evitar que estos sufran daños costosos que puedan requerir una reparación o un tiempo de parada. También se ha añadido la aplicación cartográfica Map para que los operadores puedan disponer de una mejor visibilidad y más información de la distribución de la obra. Además, pueden consultar el tráfico en tiempo real, con lo que pueden adaptar sus desplazamientos según la situación. Otras novedades que vienen preinstaladas en Volvo Co-Pilot son las aplicaciones de tiempo, calculadora y notas, que funcionan al igual que las de un smartphone.

La aplicación de pesaje a bordo On-Board Weighing, cuyo propósito es que la carga de materiales sea la óptima, ha sido mejorada y ahora incluye dos modos nuevos de trabajo (apilado y procesamiento de material). Según el trabajo que se realice, adapta el diseño y la información que aparecen en pantalla. Por otra parte, con vistas a elevar la funcionalidad y la seguridad, ahora la pantalla de Volvo Co-Pilot muestra la cámara de visión trasera y el sistema de detección por radar. Y, para facilitar aún más el trabajo de los operadores, Volvo CE ha intro-

ducido también la aplicación Operator Coaching. Esta herramienta, que indica al operador cómo sacar el máximo provecho de las cargadoras de ruedas de Volvo, lo que supone una reducción en los costes operativos.

MEJORAS EN LAS REVISIONES

Volvo CE sabe perfectamente que es fundamental que las rutinas de mantenimiento sean rápidas para que los costes de las revisiones y los tiempos de paradas sean mínimos. Por eso mismo, se ha incorporado una serie de nuevas mejoras en las cargadoras de ruedas de la serie H. En primer lugar, se ha ampliado el intervalo de cambio del aceite del motor, el cual será a partir de abril de 2020 de 1.000 horas de serie en los modelos de la serie H equipados con motores de fase V. Asimismo, se han puesto nuevas asas en ambos lados del contrapeso para facilitar el acceso a los puntos de revisión. Esta característica viene incluida de serie en las cargadoras desde la L150H hasta la L260H. Además, todos los modelos de la serie H incluyen de serie un conector rápido en el depósito hidráulico. Esta característica agiliza y facilita el llenado de aceite hidráulico. Y los clientes que encarguen la opción de aceite hidráulico biodegradable ahora disfrutan de un mayor intervalo de cambio, que se ha duplicado hasta las 8.000 horas. Por último, en los modelos desde la L150H hasta la L260H, una nueva función opcional de conexión rápida permite cambiar el aceite del motor de una forma más limpia y rápida (en solo 15 minutos), sin que se produzcan derrames ni contaminación de aceite.

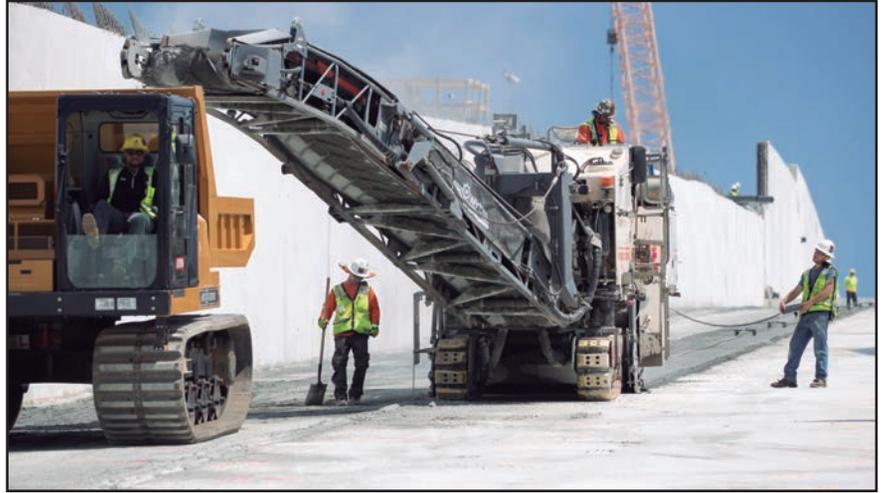


Las fresadoras en frío de Wirtgen resuelven un gran desafío

Al norte de Sacramento, una W 210i y una W 2100 fresaron con precisión el aliviadero de Oroville Damm, el embalse más alto de Estados Unidos. El proveedor de servicios de fresado aprovechó para ello la amplia experiencia en el fresado de pendientes escarpadas de Wirtgen, el especialista en fresado en frío.

A una altura de 235 m, el embalse situado en el lago Oroville estanca el agua del río Feather. Tras semanas de lluvias, la represa había alcanzado en solo 50 días del invierno su nivel máximo de unos 4300 millones de m³. En consecuencia, el propietario, el California Department of Water Resources, tuvo que poner en marcha prematuramente la descarga de las riadas. El agua se dejó salir controladamente de la presa a la altura de la corona y el aliviadero adyacente. Sin embargo, debido a las grandes cantidades de agua y a la presión de agua extremadamente alta, el aliviadero hormigonado de 55 m de anchura se erosionó tanto que era inevitable someterlo a un saneamiento. Rellenando las grietas de la superficie con hormigón compactado se minimizaron los daños en principio de forma provisional "para que el propietario pudiera abrir el sistema de trasvase durante los meses del invierno en caso de necesidad", explica Chris Anderson, jefe de proyecto de la subcontrata encargada, el proveedor de servicios de fresado Anrak. Sin embargo, antes del extendido final de hormigón de cemento Portland era necesario volver a retirar este material provisional para conseguir la calidad de superficie deseada. Para ello se confió en dos fresadoras en frío de Wirtgen.

Para la retirada de la primera capa de hormigón compactado se planificaron ocho días. La sección inferior del aliviadero tenía unos 300 m de longitud. La profundidad de fresado fue de aprox. 5 cm. De esta tarea se encargó la W 2100 equipada con un tambor de fresado ECO Cutter. Este tambor de fresado está dotado con hasta un 50 % menos de picas con distancias entre líneas (LA) mayores



Las fresadoras en frío de Wirtgen prepararon el aliviadero de Oroville Damm para el saneamiento definitivo.

en comparación con un tambor de fresado estándar. Gracias al menor número de herramientas de corte se genera una menor resistencia al corte y, en consecuencia, es posible también el fresado de capas duras, por ejemplo de hormigón. A continuación siguió la W 210i con un tambor de fresado estándar con LA15 para crear una textura más fina de la superficie de fresado con vistas al extendido de la nueva capa de hormigón. Para ello, ambas máquinas trabajaron con el sistema de nivelación Level Pro desarrollado por Wirtgen.

RETOS LOGÍSTICOS

Después de que los remolques de cama baja llevaran las fresadoras en frío hasta el extremo superior del aliviadero, las máquinas se subieron a la obra mediante grúas de brazo en celosía y se trasladaron hasta la superficie que necesitaba saneamiento a través de rampas fabricadas ex profeso. Aquí les esperaba su siguiente reto: fresar en una pendiente de 30 grados. La solución: se fijaron cables de acero con una longitud total de más de 450 m a las palas de una gran excavadora y a la parte trasera de las fresadoras grandes y aseguraron así las fresadoras durante los trabajos. Para ello, los cables se sujetaron sobre varios cientos de carros que normalmente se utilizan para el transporte de muebles pesados. De esta forma

se evitaba que los pesados cables de acero se frotaran con el suelo.

La retirada de una pista completa de 2,2 m de anchura de trabajo duraba una media de dos horas. "Para conseguir la calidad de superficie deseada, pero también por motivos de seguridad, las fresadoras en frío se usaron con un escaso avance de aprox. 3 m/minuto", añade Chastain.

Al final, la W 2100 y la W 210i consiguieron fresar 28 pistas, respectivamente. Las fresadoras en frío cargaron el material de fresado directamente sobre vehículos de orugas con una capacidad de 5 m³. Estos equipos se usan fundamentalmente en la explotación minera a cielo abierto, pero su gran maniobrabilidad los hacía valiosos también para el fresado de pendientes escarpadas en Oroville Damm.

En cuanto se llenaron los vehículos de orugas, descargaron el material de fresado en el extremo inferior del aliviadero para que se pudiera transportar a una fábrica de hormigón cercana. Allí, el material fresado de hormigón se recicló para elaborar nuevo hormigón destinado a la obra.

Una vez finalizado el proyecto parcial "Fresado del aliviadero" con fiabilidad y dentro del calendario previsto, tras unos dos años se consiguió realizar dentro de plazo también el proyecto de saneamiento completo, cifrado en 1100 millones de dólares.

Yanmar ha presentado su nueva excavadora de ruedas B75W-5

Eficiente, precisa y confiable, la excavadora B75W-5 de Yanmar está recomendada para espacios de trabajo urbano, construcción de carreteras y proyectos de paisajismo.

Impulsada por el último motor diésel turboalimentado Yanmar 4TNV98CT de 73 CV con DPF como estándar, el B75W-5 es eficiente en combustible, respetuosa con el medio ambiente y cumple totalmente con la legislación de emisiones de la Etapa V. Con un torque de 295.5 Nm a 1,365 rpm, el nuevo modelo es extremadamente potente (a pesar de sus dimensiones compactas) y puede alcanzar velocidades de desplazamiento de hasta 36 km/h.

Diseñada para ofrecer un rendimiento excepcional, el B75W cuenta con una profundidad de excavación de 3,500 mm (pluma TPA), una fuerza de excavación de 38,000N (en el borde del cucharón), un alcance máximo de 6,990 mm (pluma TPA) y una altura máxima de descarga de 5,050 mm (pluma TPA).

El sistema hidráulico LUDV con cuatro circuitos independientes ofrece una gran flexibilidad, lo que significa que el conductor puede operar simultáneamente un rotador de inclinación con un sistema hidráulico de enganche rápido y una herramienta accionada hidráulicamente (como una pinza de clasificación, un cortador de asfalto o una unidad de corte).

Gracias a su exclusivo diseño del eje (con un ángulo de péndulo de 14 °), un giro míni-

mo de la cola, un motor instalado lateralmente y un centro de gravedad bajo, se garantiza a los operadores una estabilidad líder en su clase (especialmente para trabajos de apertura), incluso con el brazo completamente extendido. Otros beneficios de diseño incluyen una articulación articulada con un amplio ángulo de articulación para trabajar cerca de las paredes.

Equipada de serie con el sistema operativo Smart Control patentado de Yanmar, el conductor puede seleccionar rápidamente los niveles óptimos de potencia de la excavadora para diferentes aplicaciones. Se han rediseñado numerosos controles para un funcionamiento más rápido y una mejor supervisión en tiempo real, mientras que un nuevo diseño de pantalla (junto con una rueda de control precisa en el joystick) hace que el sistema sea más ergonómico.

La nueva B75W-5 está equipada con luces led montadas en la pluma de serie, con paquetes de iluminación especializados disponibles como extras opcionales. Esto permite a los conductores especificar luces de trabajo delanteras y traseras, vigas dobles e incluso balizas giratorias, para adaptarse a los requisitos exactos y maximizar la visibilidad en el sitio.

La función de posición de flotación en la hoja topadora delantera (activada a través del monitor LCD) permite que la hoja siga el contorno del suelo por peso, haciendo que el trabajo de nivelación y llenado sea más fácil que nunca. Además, una bomba de reabastecimiento

automática completamente nueva evita el llenado excesivo y permite a los conductores reabastecerse de combustible con un solo botón.

Otras opciones incluyen neumáticos Michelin Bibload HS de ancho estrecho, que están específicamente diseñados para un funcionamiento eficiente en superficies duras, cambio de patrón de control de pantalla táctil (de ISO a SAE mediante pantalla LCD) para proporcionar una flexibilidad aún mayor, pluma circular para sobres de trabajo pequeños y extendido balancín para mayor alcance.

También se han desarrollado una gran cantidad de accesorios nuevos para la excavadora, que incluyen un cucharón y un tenedor, acopladores rápidos mecánicos / hidráulicos, cucharones estándar / graduables / giratorios e interruptores DMS. Cada nuevo accesorio mejora la personalización y hace que el B75W-5 se adapte perfectamente a su trabajo.

Al igual que con todas las excavadoras de ruedas Yanmar, la B75W-5 presenta una espaciosa y cómoda cabina para el operador, aprobada por ROPS / FOPS para maximizar la productividad. La amortiguación de ruido y vibraciones, una pantalla antirreflectante de 7", un teclado extra ancho y aire acondicionado automático opcional hacen que la cabina sea ergonómica y práctica. Incluso se ha considerado la simplicidad de mantenimiento, con acceso a nivel del suelo al compartimento central de servicio eléctrico y una escalera integrada en la aleta de servicio para un mayor alcance.



ÍNDICE DE ANUNCIANTES

AP AERIAL	07
DAGAR TECHNOLOGIES	Interior portada
DEUTZ	11
GENESAL	Portada
GENIE	4
GLASSMOP REYMOP	13
HUSQVARNA	15
IMPREFIL	41
LA PARRILLA DE JUAN ADÁN	53
RECAMBIOS MOICANO (COEXU)	Contraport.
SIMA	35
SMOPYC	Interior contraportada
TRANSGRUAS	47

Profesionales
Hoy

ALLrental

TPI

La revista profesional sobre alquiler de equipamiento



Visita nuestra web:
www.allrental.es
y suscríbete gratis a nuestro Newsletter



26-29 MAYO/MAY ZARAGOZA (ESPAÑA/SPAIN)

SMOPYC

2021

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

18 INTERNATIONAL SHOW OF PUBLIC WORKS,
CONSTRUCTION AND MINING MACHINERY

www.smopyc.es



ANMOPYC
SPANISH MANUFACTURERS
ASSOCIATION OF CONSTRUCTION
AND MINING MACHINERY

 **FERIA
ZARAGOZA**

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