

ALLrental



BYG
SUMINISTROS
Y MANTENIMIENTO



TE AYUDAMOS
A CONSTRUIR
EL MEJOR
FUTURO



ALQUILER DE MAQUINARIA PARA LA CONSTRUCCIÓN



Alquiler a
medida, al mejor
precio



En 24 horas
disponible en
obra



Flota superior a
700 máquinas



Gran variedad
de marcas y
productos



Reduce costes
y tiempo en
ejecución de
obra

Movimientos de tierra · Excavación · Compactación · Manipulación y Elevación · Construcción

Carrer del Plà, 4
Vilanova del Vallès · BCN
Tel. 93 845 61 00
www.moicanorent.com



RENT

moicano

SUMARIO 58



INFORME

El sector de la construcción cierra su mejor año desde 2008 PÁG. 18



INFORME

El sector de la construcción cierra su mejor año desde 2008 18

ENTREVISTAS

José Manuel García Suárez, presidente de ANAGRUAL 24

REPORTAJE

Las minis ganan terreno en el sector de la construcción 28

ENTREVISTAS

Jorge Cuartero, director general de Anmopyc..... 38

EVENTOS

Anapat celebró su 27ª Convención 48

IEI Foro Aseamac contará con jornadas de gran interés..... 48

EMPRESAS

Las luces de seguridad para minicargadoras de orugas con la garantía de TVH 52

Loxam Hune invertirá 50 millones en nueva maquinaria en 2022..... 54



ENTREVISTAS

Hablamos con José Manuel García Suárez, presidente de ANAGRUAL PÁG. 24





TPI Edita

www.grupotpi.es | 91 339 67 30

Consejero Delegado

Jose Manuel Galdón Brugarolas



Redacción

DIRECTOR DE INFORMACIÓN

José Henríquez | jihenriquez@grupotpi.es

DIRECTORA

Beatriz Miranda Regaliza

bmiranda@grupotpi.es | 687 696 974

REDACCIÓN Y COLABORADORES

Nuria López, Marisa Sardina, 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

TDelamo@GrupoTPI.es

Producción

JEFE DE PRODUCCIÓN

Enol Álvarez | enol.alvarez@grupotpi.es

MAQUETACIÓN Y DISEÑO

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

Gráficas82

Depósito legal M-8855-2011

Precio ejemplar: 5 euros

Distribución postal

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



Premio Editor de Publicaciones Profesionales 2012

EDITORIAL

Una transición digital también para el sector del alquiler de maquinaria

La preocupación por un entorno social, empresarial y económico más sostenible y avanzado tecnológicamente ha propiciado que nos veamos inmersos en dos grandes transiciones que, sin duda, están marcando el presente y marcarán el futuro de todos y cada uno de los sectores productivos: la energética y la digital.

Por todos son conocidos los beneficios que traerán consigo las medidas implantadas a nivel medioambiental, y que las empresas han tenido que implementar a modo de mejorar en sus máquinas o equipos; pero, ¿qué pasa con la digitalización? ¿de qué manera se ve afectado el sector del alquiler por los desarrollos tecnológicos acontecidos en los últimos años?

Al igual que ocurre en mercados como el naval o el arquitectónico, la representación digital de proyectos o productos se ha convertido en un indispensable que consigue conectar y unir a toda la cadena de valor involucrada.

En este sentido, el sector del alquiler cuenta con BIM (Building Information Modeling), una representación digital compartida de un activo construido para facilitar los

procesos de diseño, construcción y operación para formar una base confiable para las decisiones.

Una herramienta que la Asociación Europea del Alquiler define como "una gran oportunidad para las empresas de alquiler, porque acerca al sector del alquiler a estos grandes proyectos en una etapa mucho más temprana".

Así, dicha Asociación señala que BIM ofrece a los alquiladores una productividad mejorada, al detectar los problemas con mayor antelación; una mayor información sobre las máquinas con las que trabajan; una mayor capacidad para la solución de los problemas de sus clientes; un menor riesgo, al poder estar presente en todo el proceso de diseño; una mayor dedicación al cliente; y una mejor planificación, pronosticando con mayor precisión cuándo y dónde se desplegará el equipo.

Según los expertos, esta es una realidad que ha llegado para quedarse, para innovar en el sector del alquiler y para conectar a empresas y clientes mediante una tecnología que no ha hecho más que introducirse y, a la que seguro, aún le queda un amplio recorrido.

HONDA

NUEVA GAMA

XGREENS

monofásicos | trifásicos | motosoldadora

Para profesionales exigentes

Prestaciones exclusivas | Alternador profesional con AVR | Depósito extragrande | Tecnología "Igual Potencia" | Diseño compacto con ruedas

Nueva gama de generadores X-GREENS para uso profesional en industria, construcción y alquiler.

Formada por ocho modelos de generadores monofásicos y trifásicos de hasta 10KVA y una motosoldadora, está especialmente indicada para el profesional que busca un generador fiable, con buena calidad de corriente y gran autonomía. Perfecta para construcción y alquiler.

Equipados con motor Honda GX y con 3 años de garantía.

ENGINEERING FOR *Life*

Para más información visita hondaencasa.com



Descarga el catálogo de generadores Honda



ALEXANDRE MARCHETTA, NUEVO PRESIDENTE DE CECE



Alexandre Marchetta representante del Grupo Mecalac y Evolis, ha sido elegido nuevo presidente de CECE, el Comité Europeo de Equipos de Construcción. Marchetta asume este papel de liderazgo para dirigir la asociación de la industria europea en 2022 y 2023, en un momento clave de recuperación económica.

Alexandre Marchetta es presidente y CEO de Group Mecalac, empresa miembro de Evolis, la asociación de la in-

dustria francesa. En su camino profesional se unió a la empresa familiar Mecalac primero en la oficina de diseño para después dirigir el área de producción durante siete años. En 2009 se hizo cargo del desarrollo de la actividad empresarial del Grupo Mecalac. Además de su cargo anterior como CEO de Mecalac, recientemente comenzó a presidir el consejo de administración del Grupo Mecalac, una empresa familiar con más de 1,000 personas y una presencia global desde el

punto de vista comercial y de fabricación.

MOMENTO DECISIVO PARA EL PANORAMA REGULATORIO

Como presidente de la CECE, Alexandre Marchetta asumirá retos como la agenda regulatoria de la UE. De hecho, en 2022 se espera la propuesta de un sistema armonizado de requisitos de circulación por carretera en toda la UE. Además, 2022 será el año clave para el Reglamento de Maquinaria; "la legis-

lación sobre productos de maquinaria es una de las más importantes para la industria CECE", destacó Alexandre. Continuó: "Desde el comienzo del proceso de consulta, CECE se ha comprometido con las partes interesadas relevantes y, siguiendo los pasos tomados durante la presidencia de Niklas Nillroth, CECE continuará participando en las discusiones con los legisladores e informando el debate sobre lo que Europa necesita para seguir siendo un mercado de fabricación competitivo y confiable".

TRANSICIONES VERDES Y DIGITALES EN EL CORAZÓN DE LA RECUPERACIÓN

"El inicio de mi presidencia coincide con la asunción por Francia de la Presidencia rotatoria del Consejo de la Unión Europea. Como presidente de la CECE, prestaré especial atención a la cuestión de la recuperación económica, una de las principales prioridades de Francia al frente de la UE", dijo Alexandre Marchetta.

En esta área, CECE cree que es hora de aprovechar las oportunidades de mercado que surgen del Plan de Recuperación de la UE y las inversiones continuas en el entorno construido de la UE. Alexandre continuará con la estrategia a largo plazo de sus predecesores de adoptar las transiciones gemelas hacia una economía digital y descarbonizada. CECE monitoreará el lanzamiento de las propuestas del Green Deal y se esforzará por posicionar a Europa como líder en soluciones de bajo impacto.





LA RESISTENCIA ES NUESTRO ESTILO DE VIDA

Camso Spain S.L.U

info.spain@camso.co

camso.co/es

SKS 775

MPT 732

MEX HXD





ANMOPYC Y ADVANCED FACTORIES IMPULSAN LA AUTOMATIZACIÓN DE LA INDUSTRIA

El evento dedicado a la automatización industrial celebrará su sexta edición del 29 al 31 de marzo de 2022 en Barcelona con el objetivo de ayudar a reducir la brecha de digitalización entre las grandes fábricas manufactureras y las pymes.

Con este objetivo en el horizonte, ANMOPYC ha establecido un acuerdo de colaboración con el evento en el que participan más de 300 firmas expositoras que presentarán las últimas soluciones en automatización, robótica, industria 4.0 y 3D Printing a los profesionales industriales

Advanced Factories vuelve en marzo de 2022 a Barcelona para liderar la automatización industrial. Después de cinco ediciones, el evento se ha consolidado como la cita única del sur de Europa en automatización y robótica in-

dustrial. En un momento en que la industria se encuentra en fase expansiva -los precios industriales han subido la ma-

yor tasa en 38 años este pasado mes de junio-, el gran reto ahora es cerrar el gap entre las grandes fábricas manufac-

ras y las pymes que todavía no están incorporando los sistemas de automatización en sus procesos productivos.



Es por ello que Advanced Factories se convierte en el evento clave para impulsar la automatización y digitalización de las fábricas y desde AN-MOPYC queremos facilitar a todos los miembros asociados la participación en esta próxima edición del 29 al 31 de marzo de 2022.

Más de 17.000 profesionales industriales buscan socio industrial y tecnológico para incorporar nuevas y mejores soluciones y sacar el máximo rendimiento de sus fábricas.

“Estamos en un momento favorable para la industria. Además, la llegada de los Fondos Europeos NextGenerationEU ayudarán a impulsar definitivamente la digitalización de las pymes industriales, a generar un auténtico cambio de mo-

delo productivo y a que se reactive rápidamente la economía”, señala Albert Planas, director general de Advanced Factories.

En este escenario, Advanced Factories es una plataforma única de innovación en la que más de 300 firmas expositoras presentarán sus últimas soluciones en sistemas de automatización industrial, robótica, software industrial, inteligencia artificial, visión artificial y simulación virtual, analítica de datos, IoT, ciberseguridad, cloud computing, machine learning y todas las tecnologías 4.0 asociadas al Digital Manufacturing.

UN CONGRESO PARA TRANSFORMAR EL SECTOR INDUSTRIAL

En el marco de Advanced Facto-

ries se celebrará un año más el Industry 4.0 Congress, el mayor congreso del sur de Europa en el que descubrir las últimas tendencias para el sector industrial.

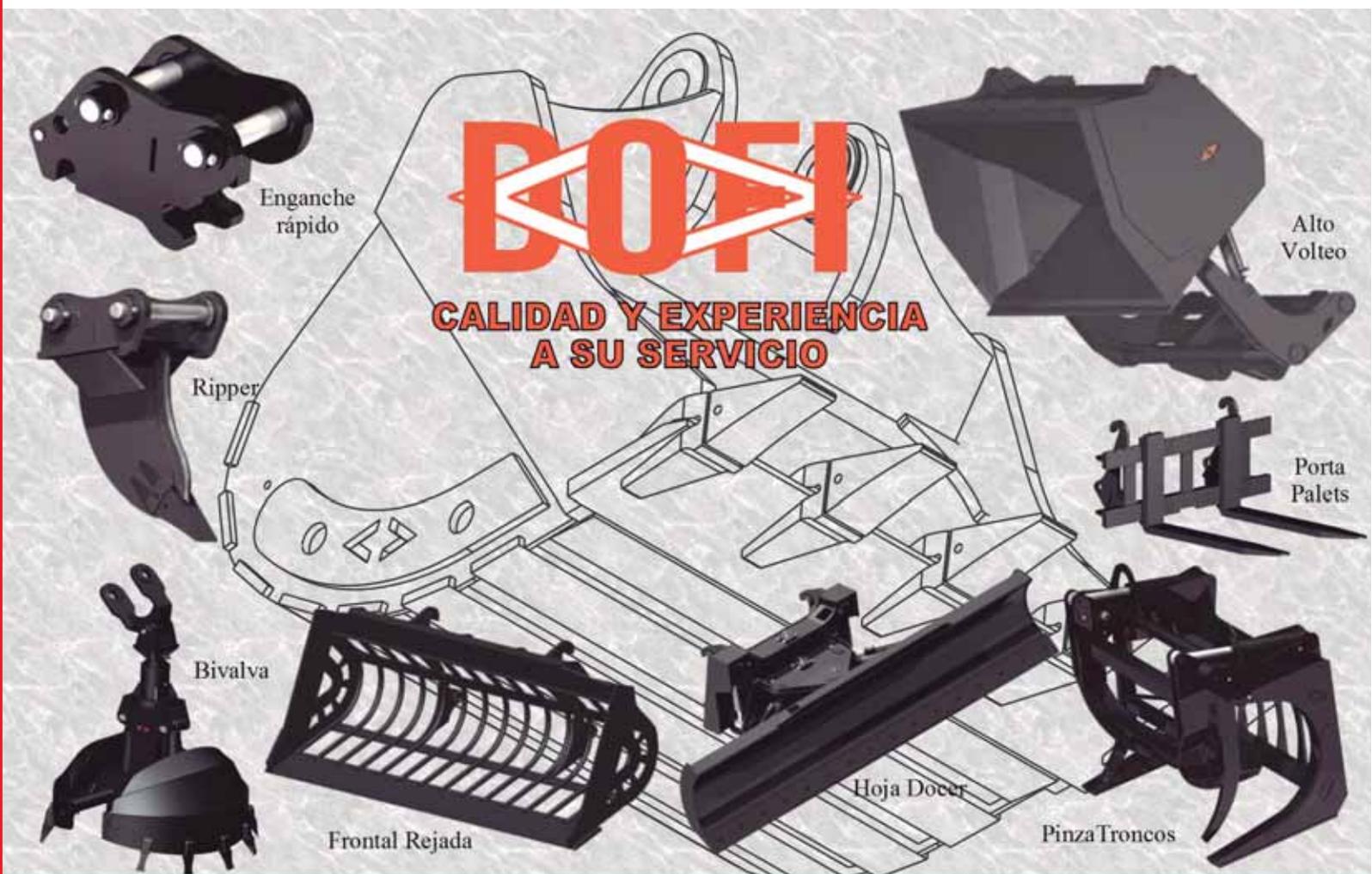
“Este año más que nunca el congreso se convertirá en una auténtica revolución para los profesionales industriales, donde daremos a conocer los casos de éxito, experiencias industriales y tendencias que marcarán los próximos años”, destaca Òscar Íñigo, director del Industry 4.0 Congress.

Este año, el congreso contará con dos nuevos summits: el Plant Managers Summit -dedicado a todos los responsables de planta de las fábricas industriales- y el Foro de Inteligencia Artificial -enfocado a dar a conocer las oportunida-

des que ofrece esta tecnología al sector-.

También tendrán lugar un año más el CIO's Summit, el Congreso Nacional de Gestores de Polígonos Industriales, y el Foro de Ciberseguridad Industrial, así como diferentes eventos de networking como el Leadership Summit, los Factories of the Future Awards 2022, el Industry Startup Forum, el Foro de Fabricación Aditiva o el Talent Marketplace.

En total, más de 100 horas de conferencias de la mano de 280 expertos podrán compartir su conocimiento y experiencia para incrementar la competitividad de diferentes segmentos de la industria: automoción, aeronáutica, pharma, alimentación, electrónica, textil, ferroviario, y metal y siderúrgico.



Pol.Ind.Camí dels Frares C/J-E parc.40 · 25190 · LLEIDA (España)

Tel.(34) 973 201 291 · sldofi@dofi.es www.dofi.es

ASEAMAC ARRANCA EL AÑO CON SU PRIMERA JUNTA DIRECTIVA



El pasado mes de enero, los miembros de la Junta Directiva de Aseamac volvieron a reunirse en la primera Junta Directiva del año.

La asociación de alquiler de maquinaria y equipos reto-

ma la actividad tras el periodo vacacional con la primera Junta Directiva del año. Así, los miembros de este órgano de Gobierno se han reunido por videoconferencia para hacer un repaso de la situación ac-

tual de la asociación, así como de las actividades en curso y las propuestas que tienen para este comienzo de año.

Asimismo, se ha repasado el cierre de 2021, un año muy positivo para la asocia-

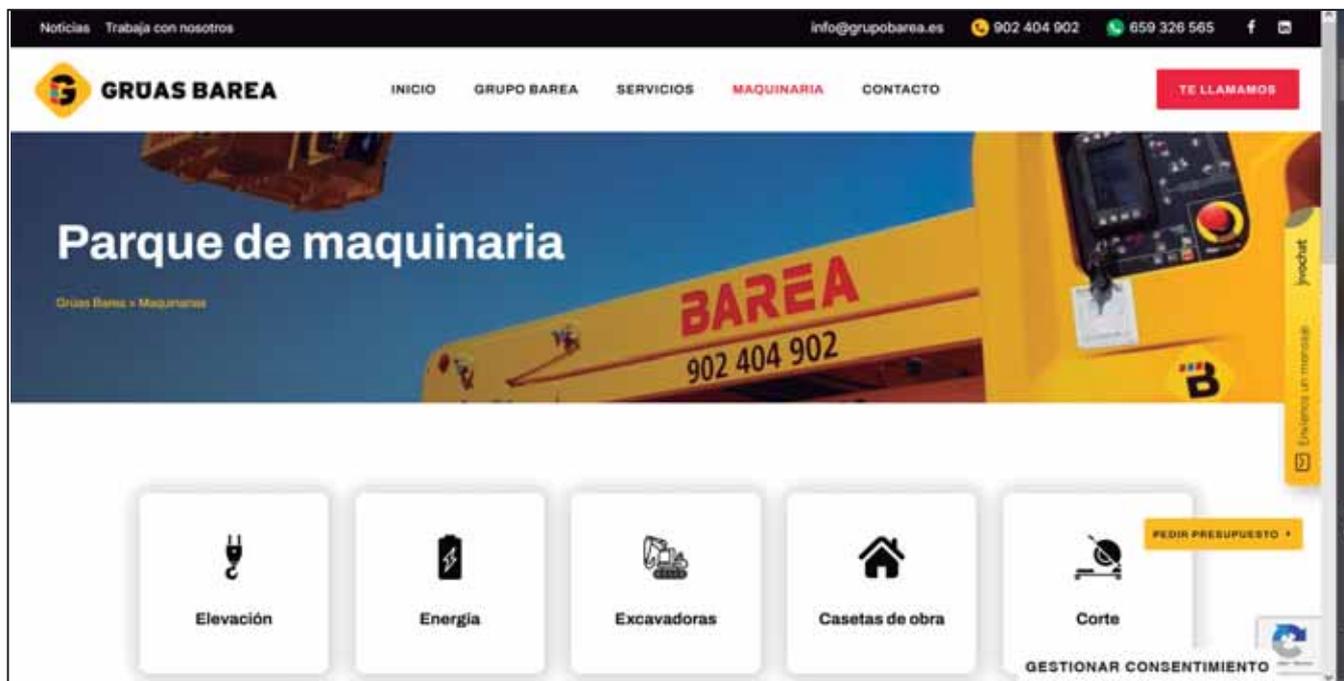
ción, que celebró su 25 aniversario con la celebración de un especial encuentro en Sevilla y el lanzamiento del primer anuario de su historia.

NUEVOS ASOCIADOS

Por otro lado, Aseamac ha visto ampliada su cartera de asociados con la incorporación de tres nuevos socios en los últimos meses.

Una de ellas es Cema Maquinaria, una empresa que nació en 1981 por el trabajo y pasión de tres amigos, Juan Mojica, Joaquín Lorence y José París. Estos se inician en la actividad como comisionistas de una fábrica de ladrillos y de un fabricante de sistemas de encofrado, contando también con pósitos de





diferentes fabricantes de maquinaria ligera y útiles para la construcción.

Después de 40 años, Cema Maquinaria sigue teniendo la misma visión que en su comienzo, ser un aliado del cliente, ofreciendo un buen producto y servicio, fomentando un ambiente familiar entre las personas que forman parte de su equipo humano, y preocupándose por la formación y promoción de cada uno de ellos.

Otra de las compañías que ha entrado a formar parte de Aseamac es Malcop, creada en 1991, por los hermanos Ruiz de León Nacher, en una pequeña nave industrial de 400 m2 en San Juan, Alicante. Con más de treinta años de trayectoria, cuenta con un equipo de profesionales altamente cualificados que ofrecen un servicio personalizado a cada cliente a través de un asesoramiento y seguimiento en cualquiera de sus necesidades o proyectos.

Cada vez más presentes en el sector de la venta y alquiler de equipos, vehículos y maquinaria para el sector de la construcción y obras públi-

cas, jardinería, servicios e industria, agricultura y ganadería, energía y eventos, la entidad garantiza un completo y verdadero servicio de proximidad y disponibilidad permanente de sus productos.

Actualmente, cuenta con varias delegaciones que se encuentran en Alicante, Valencia, Daimuz, Murcia, Cartagena, Albacete, Cuenca, Madrid (Valdemoro, Pinto, Alcalá de Henares) y Málaga. Gracias a su larga trayectoria y un trabajo de dedicación y esmero, la empresa sigue siendo un referente en el sector de alquiler y venta de maquinaria.

Por último, Aseamac ha dado la bienvenida a Grúas Barea, una firma, con más de cincuenta años de experiencia en el sector de la construcción, que abarca áreas como el alquiler de maquinaria, excavaciones, movimiento de tierras, transportes, demolición, descontaminación de fibrocemento y plantas de reciclaje de RCD. La compañía aporta soluciones y asesoramiento integral en el mundo del alquiler de maquinaria y herramientas para construcción y su princi-



pal objetivo, tal y como explican, "es ofrecer la mejor opción para cada necesidad".

Más de doscientos profesionales y cuatro delegaciones dan cobertura, según la actividad, en todo el territorio nacional. Con una permanente renovación del parque de maquinaria, incorporan unidades

de última generación en sectores como la elevación, energía, carga y transporte, excavación, vibración, corte y perforación, casetas de obra, módulos de oficina, sanitarios, bombas de agua, así hasta la totalidad de maquinaria, herramientas y utensilios que son precisas en la construcción.



LA ALIANZA ELEVA LANZA UN MANIFIESTO ANTE LA COYUNTURA DEL SECTOR DE LA MAQUINARIA DE ELEVACIÓN

La Alianza Eleva lanza un manifiesto ante la coyuntura del sector de la maquinaria de elevación diseñada para trabajos de construcción y rehabilitación de fachadas, la plataforma funciona con propulsión diésel. Esta no cuenta con una variante de propulsión 100 % eléctrica, algo que sí poseen los modelos más pequeños de la marca.

La crisis de las materias primas, la escasez de semiconductores, la paralización de la actividad industrial en algunos sectores por la pandemia, el encarecimiento de los fletes, la crisis energética y otros condicionantes geopolíticos han hecho que, en el último año, los costes de la actividad y los plazos de entrega se hayan visto notablemente

afectados, cuestión que preocupa especialmente a todos los actores de nuestro sector.

Existe una absoluta incertidumbre en el mercado por la indeterminación de los plazos de entrega y por el aumento exponencial de los costes de algunos bienes imprescindibles para la fabricación, distribución y comercialización en sus diferentes formas (venta, alquiler) de la maquinaria, razón por la cual las empresas de maquinaria que operan en España, han debido hacer ajustes en sus procesos de producción y comercialización de los equipos, sin que exista una certeza sobre el plazo por el cual se prolongarán estas circunstancias que pueden acabar asfixiando la salud económi-

ca y financiera de las empresas del sector.

Por otro lado, nos encontramos ante las dificultades para la contratación de personal cualificado para nuestras empresas, debido al alto coste laboral, la falta de flexibilidad y la imposibilidad de formar trabajadores especializados por el escaso apoyo de las administraciones en nuestro sector.

Ante esta grave situación, la Alianza Eleva quiere hacer una llamada de alarma a las diferentes instituciones, pues medidas encaminadas al incremento de impuestos de toda índole, o el incremento de los seguros y cotizaciones sociales, solo harían agravar una situación que puede poner en riesgo la recuperación

económica tras la pandemia, no solo de nuestro sector sino también de la economía en general.

Frente a ello, la alianza Eleva reclama de las instituciones una cooperación leal que permita poner fin a la incertidumbre sobre el aumento exponencial de los costes de producción, así como medidas que coadyuven a las empresas del sector de maquinaria a afrontar los retos de digitalización, electrificación y descarbonización con todas las garantías, y políticas que favorezcan la contratación de personal cualificado que mejoren los niveles de empleo. Es un reto que nos concierne a todos y cuya oportunidad no podemos dejar escapar.

EL SECTOR DEL ALQUILER EN EUROPA SIGUE SIENDO POSITIVO

La encuesta ERA/IRN Rental Tracker realizada a finales del pasado 2021, muestra que la confianza de las empresas se mantiene en un buen nivel y no han cambiado drásticamente los datos desde la anterior encuesta de junio de 2021.

La encuesta bianual sobre las tendencias y el sentimiento del sector europeo de alquiler de equipos, está organizada conjuntamente por ERA y la revista International Rental News y se realiza con el objetivo de que profesionales del alquiler de equipos de toda Europa aporten además de su visión



sobre el entorno empresarial actual, sus perspectivas futuras.

A través de la última encuesta realizada, en la que participaron más de 125 empresas,

se ha podido comprobar que las intenciones de empleo, la utilización de la flota, la confianza empresarial y las expectativas, siguen altas. Traduciéndolo en

términos cuantificables; por ejemplo, en las intenciones de empleo, el 70% de los encuestados espera añadir personal en el primer trimestre de 2022.



JEMCO
MINICRANE



ORMIG



FRASSI



DE ANGELIS



MULTITEL

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

+ de 40 años dando servicio
al mercado de la elevación

GAM FINALIZA LA INSTALACIÓN DE OCHO AULAS MODULARES EN EL COLEGIO SAN VICENTE DE PAÚL



Equipo de GAM Estructuras durante la instalación de las aulas móviles.

La multinacional española GAM, compañía especializada en soluciones integrales de maquinaria para la industria, ha finalizado la instalación de ocho aulas modulares – compuestas por 24 módulos de 15 metros cuadrados cada uno - para acoger a escolares de los cursos de 2º a 5º de primaria del colegio San Vicente de Paúl de Gijón, cuya techumbre se derrumbó el pasado 5 de enero de 2022.

Este proyecto, en el que estuvo implicado un equipo de montadores, un ingeniero de proyectos y personal de apoyo, implica una superficie total de 340 m2 montada en un tiempo récord, menos de una semana desde el inicio de las obras el sábado 29 de enero.

Todas las estructuras instaladas cuentan con aire acondicionado, bomba de calor, ventanas para asegurar ventilación adecuada ante la actual situación sanitaria y doble cubierta para minimi-



zar ruidos y evitar el impacto de inclemencias climatológicas. También cuentan con instalación eléctrica completa legalizada, además de asegurar su adecuación al público infantil que las va a utilizar para minimizar riesgos de seguridad en su uso.

Según Rosa Naranjo, responsable del área de nego-

cio de espacios modulares en GAM y también responsable de la nueva Escuela de Oficios Kirleo "Este proyecto ha sido especialmente desafiante por las condiciones de trabajo – en zona urbana con accesibilidad limitada únicamente a través del patio del edificio - y con una urgencia clara. Gracias a toda la expe-

riencia acumulada en el ámbito de las construcciones modulares y con el apoyo de un equipo altamente cualificado hemos podido aportar una solución ágil y de calidad que hemos adaptado a las necesidades del cliente con los máximos estándares de seguridad en el menor tiempo posible".



UNA PLATAFORMA MULTITEL PAGLIERO MJ525, EN TRABAJOS DE RECONSTRUCCIÓN EN FLORENCIA

La Piazza del Duomo en Florencia ha sido el lugar donde una plataforma montada sobre camión Multitel Pagliero MJ525 de Pratonoleggi ha estado funcionando durante un par de semanas.

La empresa, propiedad de los hermanos Marco y Santo Russo, ha alquilado la unidad con operador a la Opera di Santa Maria del Fiore para el monitoreo de la fachada exterior del Baptisterio de San Giovanni, la Catedral y el Campanile de Giotto. Un control realizado periódicamente para verificar el estado de conservación del conjunto arquitectónico y, en caso de ser necesario, intervenir con trabajos de conservación. Un alquiler delicado, por lo tanto, que requiere la máxima habilidad y precisión por parte

del operador, cuyas habilidades, junto con el rendimiento de la plataforma, fueron probadas de antemano por el jefe de la Opera. La Opera di Santa Maria del Fiore fue fundada en 1296 para supervisar la construcción de la catedral y el campanario y es responsable de su protección, mejora y promoción. Pratonoleggi pasó la prueba, trabajando no solo en el exterior sino también en el interior de la catedral con una araña de 52 metros.

La plataforma MJ525, que llegó hace unos meses, se ha incorporado a la extensa flota de treinta modelos de Pagliero Multitel de la compañía. Clientes desde hace 21 años, los hermanos Russo están particularmente satisfechos con la MJ525, una plata-

forma que también se adquirió en configuración de grúa, ya que la empresa trabaja mucho en el sector de las telecomunicaciones; es decir, la instalación de antenas.

52 metros de altura de trabajo, estrechas dimensiones, óptimo equilibrio, alcance horizontal de 37 m, posibilidad de alcance bajo rasante hasta -15 m, capacidad de cesta de 500 kg y, por último, pero no menos importante, certificación para salir de la plataforma en altura. Esta última es una prerrogativa fundamental de Pratonoleggi que, aunque fundada en 2001, cuenta con 50 años de experiencia en la industria de la construcción. De hecho, antes de expandir el negocio con la introducción del alquiler, la empresa era conocida y aprecia-

da en Toscana como 'Antonio Russo', padre de los hermanos Marco y Santo.

Las plataformas Multitel de 60 metros de Pagliero se utilizan habitualmente para la construcción de bloques de viviendas de hasta 70 unidades o el mantenimiento de fachadas y cubiertas. En esta actividad próximamente se podrá hacer uso de un MJ685: manipulador telescópico sobre un camión de 32/36 toneladas con una altura máxima de trabajo de 68,70 m. Una compra que certifica la solidez de una asociación que va más allá de la relación profesional; una relación construida sobre la base de la confianza porque, como destaca Santo Russo: "No compramos máquinas de Multitel Pagliero, compramos fiabilidad".

AECE CELEBRARÁ SU 2ª CONVENCION EN MAYO

AECE ha anunciado su II Convención que tendrá lugar los próximos días 3, 4 y 5 de mayo y se celebrará en Madrid en el Hotel Elba Madrid-Alcalá.

La Convención comenzará el día 3 de mayo por la tarde con una actividad deportiva para aquellos que deseen participar. De igual manera, y para aquellos interesados, el día 4 de mayo por la mañana tendrá lugar una actividad cultural.

El programa oficial comenzará el día 4 al mediodía y se extenderá hasta el día 5 por la mañana. La programación oficial

contará, entre otras cosas, con ponencias de gran interés, la celebración de la Asamblea General y una cena de gala que será celebrada el día 4 por la noche.

La II Convención de AECE pretende ser un lugar de encuentro para todo el sector de las carretillas elevadoras, motivo por el cual será un evento óptimo de *networking* y de visibilidad

II CONVENCION

aece

MADRID HOTEL ELBA ALCALA

**3 - 4 - 5 MAYO
2022**

PROGRAMA COMPLEMENTARIO

- DÍA 3 MAYO (TARDE): ACTIVIDAD DEPORTIVA
- DIA 4 MAYO (MAÑANA): ACTIVIDAD CULTURAL

PROGRAMA OFICIAL

- DÍA 4 MAYO (TARDE)
- CENA DE GALA
- DIA 5 MAYO (MAÑANA)



LIEBHERR IBÉRICA, NUEVO MIEMBRO DE ANMOPYC



Liebherr Ibérica ha pasado a formar parte, como nuevo miembro, de Anmopyc, Asociación Española de Fabricantes Exportadores de Maquinaria Construcción, Obras Públicas y Minería.

Liebherr Ibérica es una filial del Grupo Liebherr, respon-

sable de la comercialización y servicio post venta de las siguientes divisiones de la compañía en España: Grúas móviles, Movimiento de tierras, Minería, Maquinaria de construcción, Grúas marítimas y Tecnología del Hormigón. Fue fundada en 1988 y actualmente

cuenta con dos centros en España, ubicados en Chiloeches y Azuqueca de Henares (Guadalajara), cerca de 51.000 metros cuadrados de instalaciones y más de 130 empleados.





TU SOCIO TAMBIÉN PARA RECAMBIOS DE MOVIMIENTO DE TIERRAS

KEEPS YOU GOING.



Descubre nuestra gama y
las ventajas de comprar
en TVH.

Gran selección de recambios compatibles
con las principales marcas incluyendo:
Bobcat · Case · Caterpillar · JCB · John Deere ·
Kubota · Takeuchi · Volvo · Yanmar · ...



WWW.TVH.COM/MOVIMIENTO-DE-TIERRAS

TVH PARTS HOLDING NV

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

El sector de la construcción cierra su mejor año desde 2008





En España, el sector de la construcción ha sido durante décadas uno de los principales pilares de la economía. De hecho, seis compañías españolas figuraban en el listado de las 100 empresas de construcción con más ventas, alcanzando 73.544 millones de dólares de facturación en conjunto. Esta cifra representaba el 5% del total de ventas a nivel global de la industria y consolidaba a España entre los países con mayor cuota de mercado, compartiendo un quinto puesto con Corea del Sur, y por detrás de China, Japón, EE.UU. y Francia.

La crisis económica y social derivada del COVID-19 ha golpeado profundamente a todos los mercados, alterando la previsión de gasto público y restando capacidad de acción e inversión en casi todos los frentes sectoriales a escala mundial, siendo el de la construcción uno de los más afectados. Las cifras hablan por sí solas: durante el 2019 las 100 compañías de construcción más grandes del mundo generaron ingresos por 1.462 billones de dólares, según datos recogidos del informe Global Powers of Construction de Deloitte.

Sin embargo y pese a la desaceleración del crecimiento económico general, el sector de la construcción ha mostrado su excelente potencial, siguiendo adelante con programas de infraestructuras con la vista puesta en la recuperación. A nivel mundial, son muchos los gobiernos que siguen planificando grandes inversiones públicas para impulsar la demanda. Ejemplo de ello, el London Cross Rail en el Reino Unido o el de autopistas ABC+De en los Países Bálticos, el plan de desarrollo de la red de gas en Alemania o el proyecto NextGenerationEU centrado en el medio ambiente en toda la UE.

Pero, al mismo tiempo, la pandemia ha traído una nueva era a la industria de la construcción, que se enfrenta nuevos retos en torno a la volatilidad de la cadena de suministro y el aumento de los costos de los materiales, la escasez de mano de obra calificada y un mayor enfoque en la sostenibilidad. Aun así, y a pesar de los cambios en el entorno general, la buena noticia es que las ventas de maquinaria han retomado la senda positiva de los



últimos años y han cerrado 2021 con un crecimiento del 38,5%.

A la vista de los datos difundidos por el Mercado de Maquinaria de Construcción de España (MMCE), grupo de trabajo perteneciente a Anmopyc, el pasado año se vendieron en nuestro país 6.707 unidades. Con estas cifras, el sector cierra su mejor año desde 2008, cuando se superaron ligeramente las 7.000 unidades, y mejora en un 4,1% las cifras de 2019, último ejercicio "normal" antes del impacto de la pandemia de covid-19. Con este panorama, se confirma la tendencia positiva del primer semestre del pasado año, en el que las ventas crecieron por encima del 46%.

A pesar de la incertidumbre por la evolución de la pandemia y las dificultades que está sufriendo la cadena de producción con el suministro de componentes y las entregas de equipos, el cierre ha sido muy positivo en todos los segmentos de



maquinaria, con crecimientos superiores al 40% en todos ellos salvo en el de elevación, que ha sido del 11,5%.

MAQUINARIA DE PRODUCCIÓN

El segmento de las máquinas de producción ha sido el que ha tenido un me-

jor comportamiento durante el 2021, según los datos analizados por MMCE, con un 49,3% y 2.015 unidades vendidas en 2021. El pasado año superó la barrera de las 2.000 unidades por primera vez desde 2008, y lo hizo con resultados muy sólidos en todos los tipos de



equipos incluidos en este apartado; solo las "mixtas" crecieron por debajo del 40%, aunque las 612 unidades registradas elevan este crecimiento hasta el 38,5%. En la maquinaria de movimiento de tierras destaca el crecimiento experimentado por las excavadoras de cadenas, que con 504 unidades vendidas reflejan un incremento del 62,6%. También importante fue el resultado de sus homologas de ruedas, con 251 unidades para un crecimiento del 51,2%. Por su parte, las 551 unidades de palas cargadoras de ruedas suponen un crecimiento del 42%.

A pesar de la incertidumbre por la evolución de la pandemia y las dificultades que está sufriendo la cadena de producción con el suministro de componentes y las entregas de equipos, el cierre ha sido muy positivo

No obstante, los mayores crecimientos en ese segmento lo registran los tractores de cadenas, que con 30 y 20 unidades respectivamente cierran el ejercicio con un incremento del 150%. Duplican sus ventas los dúmperes articulados (27 unidades frente a 13), mientras que las versiones rígidas de estos vehículos sitúan su

crecimiento en el 81,8%, con 20 unidades respecto a las 11 precedentes.

MAQUINARIA MINI

El segmento de la maquinaria compacta ha terminado el año con 2.570 máquinas vendidas y un crecimiento interanual del 43%. Las 2.570 unidades registradas lo consolidan como el más importante en volumen del mercado español, representando el 38,3% del total de ventas (ver gráfico 2). Sobresale el buen comportamiento de las minie excavadoras, con casi 1.500 unidades vendidas y un crecimiento del 59,9%. Se trata del tipo de máquina predominante en el mercado español. Las midiexcavadoras de cadenas, con 457 unida-



El comportamiento resulta positivo en todos los segmentos, con crecimientos superiores al 40%, salvo en elevación

des, tuvieron un crecimiento del 27,3%, mientras que su versión de ruedas eleva este crecimiento hasta el 78,6%, si bien su mercado se limita a 25 unidades.

Por su parte, las minicargadoras de cadenas cerraron 2021 con 127 unidades frente a las 58 del año anterior, lo que supone un crecimiento del 119%. Las minicargadoras de ruedas, por su parte, tuvieron un crecimiento más moderado, del 12,1%, si bien su volumen es significativamente mayor, con 454 unidades. Por último, las cargadoras de ruedas por debajo de 4,6 toneladas marcan el único descenso de toda la serie, con 26 unidades vendidas, un 25,7% menos que en 2020.

COMPACTACIÓN

El sector de la compactación también muestra un considerable incremento en las ventas (1.104 máquinas) que se sitúa en el 39,9%. La maquinaria de compactación se suma a los segmentos anteriores y recupera el mercado perdido en 2020. Los grupos de equipos de compactación con mayor volumen de mercado cierran en positivo, en contraposición al descenso en ventas de los dos menos numerosos: los rodillos tándem superiores a 1,3 m, que con 22 unidades descienden un 15,4%, y los rodillos vibrantes mixtos, que contabilizan seis unidades, cuatro menos que en el año precedente.

En la parte positiva, los 228 pisonos vendidos indican un crecimiento del 48%. Rodillos tándem por debajo de 1,3 m y rodillos dúplex registran 192 ventas cada uno, con crecimientos del 58,7% y del 9,1%, respectivamente. Incrementos superiores al 60% encontramos en los rodillos monocilíndricos autopropulsados (175 unidades) y las bandejas mono direccionales (130 unidades). Las bandejas reversibles crecen un 34,3%, con 133 unidades, mientras que los rodillos estáti-

cos neumáticos marcan la mayor subida, con un 73,3%, aunque en este caso con un volumen de mercado de 26 unidades.

ELEVACIÓN

En cuanto al mercado de elevación, la manipuladora telescópica se consolida como una de las máquinas más vendidas en España, gracias a su polivalencia. A pesar de ello, su crecimiento es más suave que el del resto de equipos, con un 11,5%. En este segmento, MMCE solo contabiliza las ventas de manipuladoras telescópicas, con una cifra de 996 en 2021. A diferencia del resto de grupos, el de elevación, no ha conseguido recuperarse de la bajada de 2020, y todavía acumula una caída de ventas del 29,2% respecto a 2019.

TRITURACIÓN Y CLASIFICACIÓN

Por último, en trituración y clasificación, el año 2021 cierra con un incremento del 46,7%, si bien es un mercado que maneja pocas unidades, en concreto, 22 en el último año frente a 15 en 2020. Todas ellas repartidas en tres grupos, 3 impac-tadores, 8 precibadores, 3 cribas y 8 equipos de mandíbulas.



Martillos hidráulicos HUPPBREAK

desde 75 a 940 kg, para máquinas portadoras de 1 a 17 t

- » Alta productividad con máxima potencia de impacto
- » Alta durabilidad, menores costes de funcionamiento - para una rentabilidad demoledora
- » Estructura sencilla con sólo dos piezas móviles
- » Amplia gama de aplicaciones: demolición, trabajos de construcción en general, trabajos de cimentación y corte de asfalto, explotación de canteras y minería
- » Para sacar el máximo partido a tu excavadora TAKEUCHI

 **Huppenkothen**
huppenkothen.com

Información detallada
sobre accesorios
para excavadoras



José Manuel García Suárez, presidente de Anagrual

"Vivimos en una **continua incertidumbre**"

Texto: Marisa Sardina

La aspiración de toda asociación es dar el mejor servicio a sus socios, sobre todo, en tiempos de mayores dificultades. Anagrual — Agrupación Empresarial Nacional de Alquiladores de Grúas de Servicio Público— se puede decir que lo viene consiguiendo en su afán por ayudar a las empresas del sector a orientar sus negocios frente a los constantes cambios del entorno y hacer de nexo con las instituciones. "Anagrual no solo es un interlocutor fiable, leal y constructivo con las distintas administraciones, sino que traslada a los asociados las novedades que respecto a nuestro sector se producen, pelea por mejorar nuestras condiciones de trabajo, elabora proyectos, manuales, imparte formación; pero, sobre todo, hace, o al menos intenta, que la voz de nuestras empresas se escuche en las normas que nos pudieran afectar".



JOSÉ MANUEL
GARCÍA SUÁREZ

“Se necesita un poco de ayuda por parte de la Administración o, al menos, que no genere problemas”

Así lo reconoce en esta entrevista José Manuel García Suárez, presidente de la entidad, quien profundiza también en la situación actual del sector, las dificultades que capean las empresas de alquiler de grúas en los últimos años, así como en los nuevos retos que depara el futuro y las ventajas que supone pertenecer a este colectivo que hoy en día agrupa al 90 por ciento de las empresas del sector.

¿CUÁL ES EL BALANCE DE 2021 EN EL SECTOR DE ALQUILER DE GRÚAS MÓVILES EN ESPAÑA?

El año que acabamos de terminar no ha sido un mal año para nuestras empresas, habida cuenta de la situación que afrontamos. Diversos desequilibrios y situaciones estacionales provocan que nuestras empresas sufran de una gran incertidumbre y dificultan que podamos hacer una previsión anual adecuada.

¿CÓMO DEFINIRÍA LA SITUACIÓN QUE ESTAMOS ATRAVESANDO HOY EN DÍA?

Incertidumbre. Vivimos en una continua incertidumbre, primero por la situación sanitaria que provoca que afecta diariamente, pero también por una diversidad de formas de afrontar la coyuntura dependiendo del lugar de España donde te encuentres,

ANAGRUAL SE FUNDÓ EN 1979 CON EL OBJETIVO DE SISTEMATIZAR LA ACTIVIDAD DE ALQUILER DE GRÚAS EN ESPAÑA. DESPUÉS DE MÁS DE CUATRO DÉCADAS, ¿A CUÁNTAS EMPRESAS DE GRÚAS REPRESENTA LA ASOCIACIÓN?

Anagrual, agrupa al 90 por ciento de las empresas de alquiler de grúa móvil de España, contando en la actualidad con cerca de 170 agrupados.

¿CUÁLES SON LAS VENTAJAS QUE OFRECE EL PERTENECER A ANAGRUAL Y EN

QUÉ MEDIDA EL ASOCIACIONISMO ESTÁ AYUDANDO A LOS MIEMBROS A DESAFIAR LA CRISIS POR ESTA PANDEMIA?

Pertenecer a una asociación empresarial es fundamental para conseguir los objetivos comunes de un sector. De lo contrario, no existes para la Administración, lo que imposibilita tener un nexo de comunicación con quienes en muchos casos determinan las reglas del juego. Anagrual no solo es un interlocutor fiable, leal y constructivo con las distintas administraciones, sino que traslada a los asociados las novedades que respecto a nuestro sector se producen, pelea por mejorar nuestras condiciones de trabajo, elabora proyectos, manuales, imparte formación; pero, sobre todo, hace, o al menos intenta, que la voz de nuestras empresas se escuche en las normas que nos pudieran afectar.

¿CUÁLES SON LAS ACCIONES MÁS DESTACADAS REALIZADAS POR LA AGRUPACIÓN EN EL ÚLTIMO AÑO?

Hemos desarrollado dos proyectos uno consistente en una aplicación sobre seguridad laboral específica de nuestra actividad, que permitirá que los trabajadores tengan en el



teléfono móvil la documentación más importante relativa a la prevención de riesgos. Por otro lado, hemos desarrollado una aplicación para certificar las comunicaciones con clientes, proveedores y/o trabajadores. Por otro lado, dado que la formación es esencial en nuestro sector, nos hemos centrado en mejorar este aspecto.

¿CÓMO SE TRANSFORMA UNA AMENAZA EN UNA OPORTUNIDAD?

Albert Einstein decía que la creatividad nace de la angustia, de las situaciones límite. La crisis es una oportunidad para la innovación en ocasiones porque, efectivamente, en momentos de dificultad es cuando uno da lo mejor de sí mismo.

¿EN QUÉ PROYECTOS SE ESPERA PODER TRABAJAR PARA MEJORAR LA ACTIVIDAD DEL SECTOR Y CUÁLES SON SUS PRIORIDADES PARA 2022?

En este año, Anagrual tiene su foco puesto en tres aspectos fundamentales: la formación, la empleabilidad y la productividad.

Queremos generar nuevos trabajadores ante las dificultades de encontrar personas para sectores como los nuestros, formándolos. Esto conllevará que nuestras plantillas se puedan renovar y mejorar la empleabilidad en el sector. Por último, y aspecto clave, es mejorar la productividad de nuestras empresas, ora eliminando trabas al sector, como

“Alquilar siempre es más rentable que comprar, al menos es así en el sector de la construcción”

son una aplicación torticera de la coordinación de actividades y los portales que se usan — más para embarrar que para mejorar la seguridad— ora a través de aspectos empresariales más convenientes para nuestro sector.

¿CÓMO VALORARÍA EL APOYO DE LA ADMINISTRACIÓN A LA ASOCIACIÓN EN LOS ÚLTIMOS AÑOS?

Como le decía en una cuestión anterior, Anagrual es un interlocutor leal, constructivo y eficaz, por lo que este es el mismo comportamiento que esperamos y recibimos de las distintas administraciones. Nuestra comunicación, por ejemplo, con el Ministerio de Industria, es excelente, no siempre se consigue lo que deseamos o nuestros criterios no son compartidos, pero lo más importante es nos escuchan y comprueban que defendemos intereses colectivos.

En materia de actuaciones con la Administración Pública, ¿qué logros podría destacar que se hayan conseguido?

Para nuestro sector contar con una ITC (RD 837/2003) es un aspecto vital, el convenio colectivo de grúas móviles y la red de grúas móviles para poder circular por las ca-

rrteras en España con flexibilidad. Estos serían los tres aspectos más destacados.

¿QUÉ VENTAJAS FINANCIERAS PUEDE OFRECER EL SECTOR DEL ALQUILER A LAS EMPRESAS?

Alquilar siempre es más rentable que comprar, al menos es así en el sector de la construcción, de ahí que las constructoras hayan liquidado prácticamente su parque de maquinaria. Les ofrecemos especialización, eficacia, agilidad y profesionalización, a un coste infinitamente más asequible que si ellos mismo tuvieran que disponer de unos equipos tan costosos como los nuestros y un personal tan especializado.

¿CUÁLES SON LA DEBILIDADES Y FORTALEZAS DEL SECTOR DEL ALQUILER DE GRÚAS MÓVILES EN ESPAÑA FRENTE A OTROS PAÍSES?

En cuanto debilidades, quizá nuestra gran atomización de nuestro sector complica aspectos estructurales. En cuanto fortalezas, contar con un carné de operador de grúa móvil y la ITC así como poder circular con mejores condiciones, serían nuestras ventajas frente a otros países.

¿CÓMO ES LA SITUACIÓN DE MOROSIDAD HOY EN DÍA? ¿QUÉ AVANCES SE VIENEN PRODUCIENDO EN EL REGISTRO DE MOROSIDAD Y LA REDUCCIÓN DE LA DEUDA?

Los plazos de pago y la morosidad son evidentemente un grave problema en España, que quizá hasta que no se implante un régimen sancionador en la ley de morosidad seguiremos sufriendo.

¿QUÉ DIFICULTADES SE ENCUENTRAN HOY EN DÍA LAS EMPRESAS A LA HORA DE APOSTAR POR LA INTERNACIONALIZACIÓN?

En nuestro sector es ciertamente complejo apostar por la internacionalización, solamente empresas con un cierto volumen pueden embarcarse en este tipo de alternativas, co-





“Hasta que no se implante un régimen sancionador en la ley de morosidad seguiremos sufriendo”

mo puede ser nuestro caso, pero es una situación ciertamente compleja.

¿EN QUÉ MEDIDA CREE QUE LA CONCENTRACIÓN DE EMPRESAS Y FUSIONES PUEDEN SER SOLUCIONES PLAUSIBLES PARA CAPEAR LA CRISIS?

La ley de Defensa de la Competencia, limita mucho las cuestiones que las asociaciones podemos recomendar o acciones que podemos emprender. En tiempos de crisis se echan de menos algunas soluciones o medidas que pueden ayudar al sector pero que se acercan a esa fina línea que separa las recomendaciones posibles de las que afectan a la competencia, de ahí que siempre somos muy cautos sobre este tipo de cuestiones. No obstante, respetando las normas de competencia y legislación vigente sobre concentración de empresas y monopolios, pudiera ser una opción plausible.

¿QUÉ DESTACARÍA EN CUANTO A ÚLTIMAS NOVEDADES NORMATIVAS EN EL SECTOR DEL ALQUILER DE GRÚAS MÓVILES?

La última modificación de la ITC que afecta al carné de operador de grúa móvil, la próxima publicación de la Guía ITC, y por último

La Norma UNE de formación del operador de camión grúa.

¿QUÉ PODRÍA DESTACAR EN CUANTO A LOS REQUISITOS PARA OBTENER EL CARNET DE GRUISTA O LA FIGURA DE LA HABILITACIÓN DE LAS EMPRESAS PARA PODER IMPARTIR CURSOS DE FORMACIÓN?

Que nuestros trabajadores cuenten con un carné de operador expedido por el órgano competente es uno de los grandes logros de nuestra asociación, no solo nos aseguramos que nuestros trabajadores están formados, sino que esa formación es oficial lo que da una tranquilidad en cuanto a la expedición y realización de esta.

¿EN QUÉ ESTADO DE SALUD SE ENCUENTRA LA FORMACIÓN PROFESIONAL DEL OPERADOR DE GRÚA?

En estos momentos, el operador de grúa es una de las profesiones con más posibilidades de acceso, lo cual mejora la empleabilidad de nuestro sector. Se puede acceder bien mediante los cursos que aparecen en la ITC, bien a través de la convalidación para operadores de países de la Unión Europea, y muy pronto, se podrá acceder a tra-

vés del certificado de profesionalidad y la certificación de personas.

¿CUÁLES SON LAS PRINCIPALES LECCIONES QUE, A SU JUICIO, HAY QUE EXTRAER DE ESTA CRISIS PROVOCADA POR LA PANDEMIA?

Que la coordinación entre administraciones es esencial y que el tejido empresarial español es extraordinario y está a la altura de cualquiera de los países de nuestro entorno, simplemente se necesita un poco de ayuda por parte de la Administración o, al menos, que no genere problemas.

¿CÓMO CREE QUE EVOLUCIONARÁ EL MERCADO EN ESTE 2022? ¿AUMENTARÁN SU ACTIVIDAD LOS ALQUILADORES DE GRÚAS MÓVILES?

Iremos en la línea del pasado año, a la espera de cómo los fondos europeos y su reparto afectan a la economía. Si estos fondos llegan al sector de la construcción, ingeniería civil e infraestructuras, seguramente nuestra actividad se verá afectada de forma positiva. Queda que sepamos aprovechar este aumento de la actividad para hacer más rentables nuestras empresas.

¿QUÉ RECOMENDACIONES HARÍA A LAS EMPRESAS PARA SEGUIR CAPEANDO LAS DIFICULTADES QUE NOS PODAMOS ENCONTRAR A CORTO-MEDIO PLAZO?

Incidir en la mejora de la productividad de nuestras empresas para hacerlas más rentables.





Las minis ganan terreno en la construcción

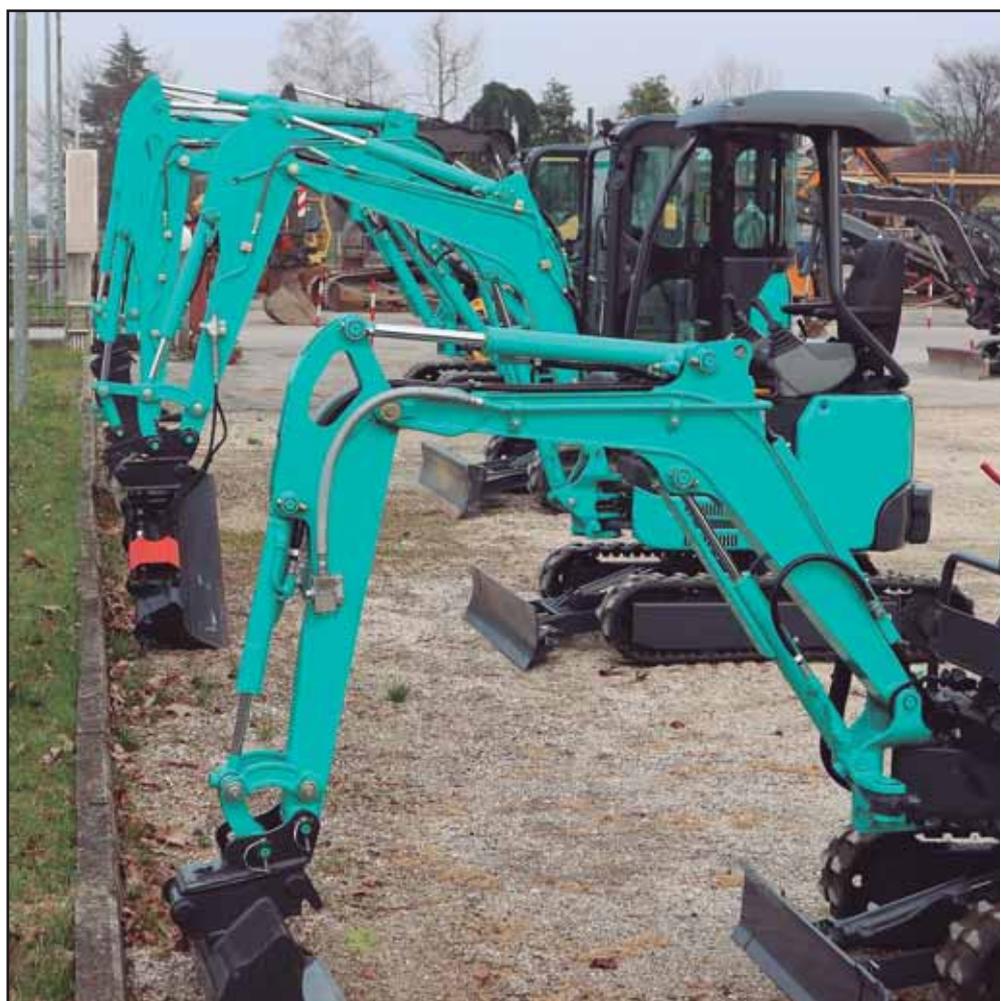
Texto: Marisa Sardina



Las minis, tanto miniexcavadoras como minicargadoras, han ido ganando terreno en el mundo de la construcción, gracias a su reducido tamaño y a que cada vez son capaces de realizar más trabajos. A día de hoy, la mayoría de estas máquinas nos permiten realizar labores de carga, excavaciones, trabajos de demolición o movimientos de tierras.

Según los datos difundidos por el Mercado de Maquinaria de Construcción de España (MMCE), grupo de trabajo perteneciente a Anmopyc, el pasado año, el segmento de maquinaria compacta creció un 43 %. Las 2.570 unidades registradas lo consolidan como el más importante en volumen del mercado español, representando el 38,3 % del total de ventas. Sobresale el buen comportamiento de las miniexcavadoras, con casi 1.500 unidades vendidas y un crecimiento del 59,9 %, la máquina predominante en el mercado español.

Las midiexcavadoras de cadenas, con 457 unidades, tuvieron un crecimiento del 27,3 %, mientras que su versión de ruedas eleva este crecimiento hasta





“Según los datos difundidos por MMCE, el segmento de maquinaria compacta creció un 43 %. Las 2.570 unidades registradas lo consolidan como el más importante en volumen del mercado español, representando el 38,3 % del total de ventas”

el 78,6 %, si bien su mercado se limita a 25 unidades.

Por su parte, las minicargadoras de cadenas cerraron el 2021 con 127 unidades, frente a las 58 del año anterior, lo que supone un crecimiento del 119 %.

Las minicargadoras de ruedas, por su parte, tuvieron un crecimiento más moderado, del 12,1 %, aunque su volumen es significativamente mayor, con 454 unidades.

Por último, las cargadoras de ruedas por debajo de 4,6 toneladas marcan el único descenso de toda la serie, con

26 unidades vendidas, un 25,7 % menos que en 2020.

La buena marcha de las minis el pasado año queda confirmado tras la consulta efectuada a algunas de las empresas más destacadas del sector, que coinciden en señalar el éxito en las ventas en este segmento. Sebastian Kaufmann, responsable del departamento Comercial de Huppenkothen en España, Portugal y Andorra, asegura que tanto en Austria, donde está ubicada la sede central, como en la Península Ibérica, se han superado las ventas y se ha concluido con el



han sido un 20 % mayores que en 2020 y seguro nos situarán nuevamente como líderes en lo que se refiere a maquinaria compacta. Según las estadísticas reveladas por Off Highway y referidas a entregas realizadas durante 2020, Bobcat se alzó nuevamente con la primera posición dentro del mercado de maquinaria compacta y englobando las categorías de cargadoras compactas de ruedas, excavadoras por debajo de las 6 T y manipuladores telescópicos”.

En relación a la aceptación de los nuevos productos introducidos, Carlos Campos reporta un crecimiento de las ventas y señala como ejemplo la L85 en la gama cargadoras de ruedas compactas o la L23/L28 en la gama de cargadoras articuladas pequeñas, así como los productos de compactación ligera. “Más buenas noticias y productos vendrán durante el año en curso. Nuestro objetivo final es que los clientes vean a Bobcat como la marca de referencia en cuanto a maquinaria compacta se refiere”, señala con optimismo.

Desde Komatsu, Rafael Pidre, director de Marketing de esta firma, explica que “después de la fuerte caída en la demanda vivida en 2020, este 2021 ha sido el año en el que nuestro sector ha iniciado una recuperación que debería terminar

año más exitoso de la historia de la firma. “En España hemos notado un considerable aumento de la demanda, especialmente en el rango de hasta 6 toneladas. Un gran éxito fue nuestra asistencia a la feria de Zaragoza Smoypc 2021. Para nosotros era significativo que estuviéramos presentes en estos momentos difíciles de la pandemia. Junto con nuestros distribuidores, pudimos entablar nuevas relaciones comerciales con clientes de toda la Península, lo que confirma que la calidad de nuestros productos habla por sí misma”, explica.

Carlos Campos, District Manager Bobcat Iberia & Turkey, también reconoce que los resultados globales son muy positivos: “Nuestras entregas en España



de consolidarse a lo largo de los próximos meses". Y añade que "las ventas de la Gama Utility han seguido una evolución muy similar a la que ha tenido la demanda de este tipo de maquinaria a lo largo del último año".

PRESIÓN CADENA SUMINISTRO

Aunque el crecimiento de la productividad en el sector de la construcción augura buenas noticias, se espera que la disponibilidad de equipos siga siendo un gran reto en este 2022. Desde Richie Bros., aseguran que los fabricantes siguen sumergidos en una avalancha de nuevos pedidos de equipos y la demanda continúa aumentando; pero, sin embargo, —añaden— "la producción se está viendo afectada por la escasez mundial de chips informáticos y el aumento del coste y la disponibilidad de las materias primas, lo que conlleva unos plazos de entrega más amplios". Ante este panorama, desde Wacker Neu-





son se muestran optimistas y Javier Fernández, director gerente de la compañía, asegura que, a pesar de estas irregularidades en la cadena de suministro, "hemos conseguido aumentar significativamente nuestras ventas de estos equipos y, de esta manera, mantener la tendencia de los últimos años".

FLOTAS MÁS ECOLÓGICAS

El futuro de la maquinaria se vislumbra verde. Los fabricantes trabajan por desarrollar equipos de nueva generación "más limpios" para cumplir con los objetivos de emisiones establecidos por iniciativas como el Acuerdo Climático de París. "Desde el proveedor hasta el usuario final, la industria se ha comprometido a alcanzar las emisiones netas de carbono cero. En 2022, se espera que esta tendencia aumente con productos más avanzados y la disponibilidad de maquinaria eléctrica y alimentada con hidrógeno en el mercado", subrayan desde Wacker Neuson.

"Sobresale el buen comportamiento de las miniexcavadoras, con casi 1.500 unidades vendidas y un crecimiento del 59,9 %, la máquina predominante en el mercado español"

Umberto Celestini, responsable de Producto de Mini-Excavadoras CASE, manifiesta que, dentro de las innovaciones más recientes en el mercado de las minis, hay que destacar los motores eléctricos: "No contaminan y minimizan el ruido, por lo que pueden trabajar sin molestar. Estas pequeñas máquinas van a marcar el futuro; de hecho, ya existen muchos modelos y en los países nórdicos se venden muy bien. En España, la demanda por ahora es más baja, pero seguro que poco a poco irá aumentando". Como clave del éxito de esta tecnología, el experto hace mención al uso de nuevas bate-

rías "que permitan maximizar la autonomía de trabajo de la máquina".

Carlos Campos de Bobcat señala la electrificación como innovación más reciente y, en este sentido, destaca la excavadora E10e de la firma, "la primera excavadora eléctrica del mundo en la categoría de 1 tonelada. Combina cero emisiones, bajo nivel de ruido y un ancho de tan solo 71 cm, lo que permite pasar fácilmente a través de puertas estándar, así como entrar y salir de ascensores. Es idónea para proyectos de demolición de interiores y excavación de sótanos, pero también para trabajos en el centro de



ciudades, trabajos nocturnos, así como cuando sea preciso llevar a cabo labores en las cuales el nivel de ruido a emitir sea al mínimo, como por ejemplo en

hospitales, cementerios, escuelas, etc.”.

Dentro de esta tendencia hacia la movilidad eléctrica en el sector de la maquinaria de construcción, Sebastian Kaufmann de Huppenkothen incide en la TB216E, “un modelo eléctrico que funciona a batería, un producto en nuestra gama que últimamente ha tenido una gran demanda. Gracias a su funcionamiento sin emisión de gases contaminantes, la TB216E es ideal para su uso en interiores o en zonas con restricciones de emisiones de gases y sonoras”.

Por su parte, Javier Fernández de Wacker Neuson coincide en señalar la eficiencia en el consumo de combustible, el menor nivel de emisiones y el aumento del confort e incorporación de equipos eléctricos como las tendencias más marcadas del sector de la maquinaria.

DE LA MANO DE LA TECNOLOGÍA

El sector de la construcción es uno de los más avanzados tecnológicamente del mundo, especialmente en lo que se refiere a innovaciones mecánicas y aplicaciones industriales. Las inversiones en tecnología alcanzaron niveles récord en 2021 y la tendencia hace prever que se manten-





drá en 2022. Desde Richie Bros., observan que “no solo las empresas están invirtiendo más, sino que las llamadas “ConTec” (tecnología de la construcción) de nueva creación han aumentado exponencialmente en todo el sector. Estas empresas tecnológicas están proporcionando nuevos avances en los sistemas de software, incluyendo plataformas para la gestión de flotas/inventarios, la sustitución de piezas, el seguimiento de las tendencias del mercado... La inteligencia de datos moderna, combinada con estos avances tecnológicos, ayudará a las empresas a tomar decisiones empresariales mejores y más informadas ahora y en el futuro”. Otras soluciones digitales —añaden— incluyen aplicaciones de salud y seguridad, calculadoras de emisiones de carbono y plataformas *online* para la compra y venta de maquinaria usada. “Los propietarios de empresas, los gestores de flotas y otros agentes del sector son ahora más propensos que nunca a pasarse a los cuadros de mando inteligentes, y a las aplicaciones móviles

para agilizar las tareas y reducir la carga administrativa”.

Sebastian Kaufmann de Huppenkothen subraya el avance de la tecnología en el ámbito de las máquinas de construcción, que califica como tremendo e imparable y detalla el esfuerzo de la firma para satisfacer la demanda: “Prácticamente toda la gama de Takeuchi viene ahora equipada con el sistema HFM de gestión de flotas y, a partir de la gama *midi*, se incorporan, cada vez más, los sistemas de asistencia HUPPTronic, tales como el limitador de altura y de giro, la visualización del cazo y el control automático de los movimientos repetitivos de la máquina. Estos sistemas electrónicos de asistencia apoyan al operario y hacen su trabajo más cómodo y eficaz. Incorporamos estas soluciones no solo en las máquinas vendidas a clientes finales sino, cada vez, más en nuestros parques de alquiler, donde también tienen su aplicación. El que se lleva una máquina en alquiler dispone así de una herramienta óptimamente equipada”.

CULTURA DE COMPRA VS ALQUILER

Hoy en día el alquilador se ha erigido en un elemento de peso para los fabricantes, que ven en esta figura un canal emergente para llegar al cliente final con sus máquinas. Su potencial de crecimiento resulta evidente, sobre todo en España, donde su irrupción es relativamente joven, en comparación con otras zonas del mundo.

Alquiler o compra, una disyuntiva que depende de determinados factores, como son los logísticos, económicos o técnicos, entre otros. En el análisis final, la decisión de comprar o recurrir al alquiler de maquinaria depende de cada situación particular. Según algunos análisis de mercado, la cultura de la compra se viene abandonando a favor del servicio del alquiler. Así lo reconocen algunos de los expertos encuestados, como Javier Fernández de Wacker Neuson, quien asegura que el mercado del alquiler sigue ganando cuota en España, mientras que la venta en nuestro país se encuentra “muy por debajo de los de los países de Europa comparables al nuestro”.



En este punto, Carlos Campos de Bobcat expone que todos estos argumentos que dan credibilidad a este proceso de crecimiento son válidos para los clientes de alquiler, pero para el grupo de clientes que son propietarios considera que "vale la pena poseer la máquina y tenerla disponible al instante y con las especificaciones exactamente deseadas". En cuanto al alquiler, el experto opina que habría que añadir "la disponibilidad de maquinaria en tiempo y forma ante picos inesperados de carga de trabajo, así como la despreocupación de tener que pagar una cuota, y utilizar un bien y simplemente devolverlo en perfectas condiciones dentro del plazo acordado".

También a los motivos de esta tendencia se refiere Rafael Pidre de Komatsu, al explicar que las causas son múltiples: "Aporta flexibilidad, reduce el riesgo, tiene un tratamiento fiscal más ventajoso, ayuda a afrontar con mayor tranquilidad épocas de incertidumbre e incluso facilita el cálculo de los costes verdaderamente imputables a la obra".

Por su parte, Umberto Celestini, responsable de Producto de Mini-Excavadoras de CASE, manifiesta que no podemos decir que se haya abandonado la compra de miniexcavadoras por parte de clientes, pero "dado que las empresas de alquiler las ofrecen a precios muy competitivos, a menudo los clientes prefieren alquilarlas para pequeños trabajos que tengan que realizar, ya que, de esa forma, no tienen que preocuparse por el mantenimiento, el seguro y todos los demás costes relacionados; en definitiva, es más rentable".

En cuanto a los servicios de alquiler, para Javier Fernández de Wacker Neuson habría que destacar "los agresivos precios del mercado del alquiler y la externalización del mantenimiento y servicio, cada vez con más exigencias técnicas por el aumento de la electrónica".

LAS MÁS VENDIDAS

El segmento de la maquinaria compacta ha cerrado el pasado año con la venta de 2.570 unidades y un crecimiento in-

teranual del 43 %. Las miniexcavadoras de cadenas lo hacen con 1.481 unidades (+60 %), consolidándose como el tipo de máquina más vendido en España. Umberto Celestini de CASE confirma esta tendencia de la venta al considerar que este segmento "es el más importante de la industria y lo seguirá siendo". Para CASE Construction Equipment, el año 2022 es muy importante "porque hemos adquirido recientemente la empresa italiana Sampierana, que produce miniexcavadoras. Estamos muy ilusionados ya que ahora vamos a poder completar nuestra gama existente con modelos que no teníamos, nuevas configuraciones e, incluso, con algún modelo eléctrico". En cuanto al alquiler, Celestini destaca la CX60C como el modelo más demandado, "aunque le siguen de cerca el modelo más pequeño, la CX17C, y también la CX37C, que es de tamaño medio", añade.

También Rafael Pidre de Komatsu coincide en señalar que, en número de unidades, la categoría de miniexcavadoras es la que ha tenido unas mejores cifras de venta. Javier Fernández de Wacker Neuson añade que, en su caso, los modelos más demandados son los que van de a 1 a 5 toneladas.

Al hablar de modelos, Sebastian Kaufmann de Huppenkothen considera que es difícil destacar alguno en concreto, ya que cada cual tiene su aplicación concreta: "La tasa de ocupación tanto de máquinas de 1 tonelada, como la TB210R, como en el resto de la gama, es muy similar. Todos los modelos tienen salida. El caballo de batalla de nuestra flota de alquiler es, sin duda, la TB290-2. Esta excavadora de nueve toneladas es una de las máquinas más solicitadas gracias a su potencia y rapidez. Sus cuatro circuitos hidráulicos, en combinación con el implemento giratorio HUPPTilt y su enganche hidráulico la convierten en una máquina muy versátil".

Por su parte, dentro de las excavadoras compactas, Carlos Campos de Bobcat destaca "como modelos estrella la E17z y al E35z, mientras que si nos referimos a cargadoras compactas deberíamos pensar en los modelos S70 y S450", concluye.

Jorge Cuartero, director general de Anmopyc

“En nuestro sector es muy difícil ser competitivo sin ser empresa exportadora”



JORGE CUARTERO

Texto: Marisa Sardina

En este 2022, la Asociación Española de Fabricantes de Maquinaria de Construcción, Obras Públicas y Minería, Anmopyc, cumple cuarenta años de servicio al sector. Cuatro décadas de arduo trabajo y búsqueda de sinergias en todo el colectivo para defender los intereses comunes y promover la internacionalización, seguridad industrial e innovación tecnológica de sus empresas asociadas, contribuyendo así a su competitividad en mercados internacionales.

Desde su formación, Anmopyc ha ayudado, entre otras cosas, a evitar la dispersión y los planteamientos individualistas, aumentando las posibilidades a la hora de competir, sin que ello afecte a la individualidad de cada empresa. Ha contribuido, también, a la cohesión de intereses, a aprender de los errores de todos, a emprender acciones conjuntas y a contar con asesoramiento general sobre posibles ayudas y/o financiación; en definitiva, a avanzar aprovechando recursos, experiencias y atributos para un beneficio común.

Entrevistamos a Jorge Cuartero, director general de Anmopyc, quien además es miembro del comité ejecutivo de CECE, así

como de la Junta Directiva de UNE (Asociación Española de Normalización). Repasamos con este polifacético profesional la trayectoria seguida por la Asociación, así como la situación que atraviesa actualmente el mercado.

¿CON QUÉ ADJETIVOS SE DEFINIRÍA EN EL TERRENO PERSONAL Y/O PROFESIONAL?

Felicidad y afortunado. En el ámbito personal muy feliz por que este año nació mi primer hijo y afortunado por el hecho de que tanto yo como mis seres queridos tenemos salud.

En el terrero profesional muy satisfecho con el año que terminamos ya que ha sido un año positivo tanto para la Asociación como para la gran mayoría de nuestros Asociados.

¿CÓMO ES LA “SALUD” DE ANMOPYC A DÍA DE HOY? ¿CON CUÁNTOS ASOCIADOS FABRICANTES Y COLABORADORES CUENTA?

La salud es muy buena, desde un punto de vista financiero somos una Asociación muy saneada y desde un punto de vista operativo seguimos aumentando nuestros servicios y este año hemos batido el record de



asociados con 140 entre fabricantes y colaboradores, entre los que se incluyen tanto importadores de maquinaria como empresas de servicios. Además tenemos unas perspectivas de crecimiento importantes.

¿CUÁLES DESTACARÍA COMO LAS PRINCIPALES ÁREAS DE TRABAJO DE ANMOPYC A DÍA DE HOY?

En la actualidad, Anmopyc tiene como misión promover la internacionalización, la calidad y seguridad industrial y la innovación tecnológica entre sus empresas asociadas para contribuir a que éstas sean más competitivas en mercados internacionales. Para ello, ofrecemos un amplio abanico de servicios y actividades de valor añadido, especialmente en las áreas de promoción exterior, normativa técnica e I+D+i.

La promoción internacional está basada en actividades orientadas a fomentar las ventas de nuestros asociados en el exterior. Para ello desarrollamos cada año un plan sectorial formado por: 1) Misiones directas a países en el exterior en las que organizamos agendas de trabajo de acuerdo al perfil de empresas del interés del asociado (importador, distribuidor, alquilador, fabricante etc.). 2) Participación en las principales ferias internacionales (Bauma, Conexpo, Bauma China, bC India, Minexpo...). 3) Misiones de compradores del extranjero para visitar las fábricas de nuestros asociados. 5) Misiones de la prensa técnica del sector para visitar las fábricas de nuestros asociados.

“La facturación esta a niveles previos a la pandemia y la demanda está a unos niveles muy fuertes, siendo la valoración de costes y el plazo de entrega nuestros principales problemas”

Muchas de estas actividades las organizamos en colaboración con ICEX y se cuenta con ayudas para las empresas asociadas que participen en dichas actuaciones.

Uno de nuestros principales activos es el de consultoría internacional, ofreciendo un servicio personalizado de información de mercados, identificación de potenciales clientes y asesoramiento. Para ello, contamos con una extensa base de datos con información de los principales distribuidores, alquiladores, constructoras, fabricantes de hormigón, áridos, cemento, prefabricados, reciclaje y de todos los equipos relacionados con el sector- .

Además, estamos en contacto con las principales revistas del sector a nivel mundial a través de la difusión de notas de prensa y boletines informativos sobre Anmopyc y sus empresas asociadas.

En el ámbito técnico, desde Anmopyc ayudamos a nuestros asociados a conocer y saber aplicar la normativa técnica que deben cumplir sus productos en los diferentes países de destino. Para ello realizamos una

importante labor de prospectiva con el fin de identificar los requisitos técnicos que deben cumplir las máquinas, los procedimientos para evaluar su conformidad y las obligaciones legales que deben respetar los fabricantes. Llegado el caso, elaboramos una posición de la industria nacional con el fin de presentarla a los legisladores y comités de normalización pertinentes.

En lo que respecta a la innovación tecnológica, Anmopyc cuenta con un plan estratégico de I+D+i que recoge la hoja de ruta hasta el 2023, concretando los servicios de apoyo a la innovación que ofrecemos a nuestros miembros, las actividades de dinamización de la innovación que realizamos y la cartera de proyectos colaborativos de innovación tecnológica que pretendemos impulsar con el fin de mejorar la competitividad de las empresas del sector en materia de digitalización y sostenibilidad.

Anmopyc ejerce una importante función de lobby, gracias a su implicación y pertenencia a los principales organismos del sector. Queremos destacar que somos miem-



“El sector no solo jugará un papel destacado en la reconstrucción económica sino también en el cumplimiento de los Objetivos de Desarrollo Sostenible de la Agenda 2030”

bros de diversos organismos como la Asociación Española de Normalización (UNE) y el Comité Europeo de fabricantes de maquinaria de construcción (CECE). La participación activa en diferentes comités técnicos de ambas organizaciones permite a Anmopyc disponer de información de primera mano y tener la capacidad para poder influir en el contenido de los reglamentos y normas técnicas relevantes para la industria de la maquinaria para construcción y minería.

Colaboramos con las principales asociaciones de fabricantes de nuestro sector tanto Europeas como internacionales, lo que nos permite estar al día de la situación en esos mercados, así como conocer toda la normativa y legislación vigentes en sus mercados.

Pertenece a dos alianzas, Eleva (formada por las principales asociaciones españolas de alquiler de maquinaria en España) e ICA, Industry Cluster Alliance (cluster de empresas fabricantes industriales) y somos miembros de organismos tan importantes como CNC o Confemetal (a través de la FEMZ).

Buscando siempre una mayor profesionalización de los servicios que ofrecemos, la Asociación ANDICOP, asociación de referen-

cia de todos los importadores y distribuidores de maquinaria de España, se ha integrado en ANMOPYC, a través de un grupo de trabajo denominado MMCE, Mercado de Maquinaria de Construcción España, con idea de continuar

con sus completos estudios de mercado.

Fundamental es nuestra colaboración con las principales instituciones públicas españolas, desde ICEX a los principales Ministerios, Organismos regionales y locales, así como con todas las Asociaciones y organismos sectoriales de nuestro país.

¿CÓMO AYUDA ANMOPYC A LAS EMPRESAS EN SU LABOR DE I+D+I Y EN SU POTENCIAL ENTRADA Y FINANCIACIÓN EN PROYECTOS CONSORCIADOS CON GRANDES CONSTRUCTORAS?

CIÓN EN PROYECTOS CONSORCIADOS CON GRANDES CONSTRUCTORAS?

Anmopyc, como clúster sectorial de innovación y desarrollo tecnológico, participa activamente en programas de financiación pública de I+D+i, coordinando y desarrollando proyectos de ámbito nacional y europeo, en los que se fomenta la colaboración entre fabricantes, constructoras y partners tecnológicos con el fin de mejorar la capacidad innovadora y competitiva de nuestro tejido productivo nacional.

Anmopyc se encuentra inscrito desde 2011 en el Registro de Agrupaciones Empresariales Innovadoras (AEI) del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, lo que permite a sus socios acceder a una línea de ayudas exclusiva para AEI cuyo fin es la ejecución de proyectos de I+D+i que mejoren la competitividad de las pyme.

Además de impulsar proyectos sectoriales, desde el Clúster también ayudamos a las empresas asociadas en aquellos proyectos en los que participan de manera indivi-





“Los dos grandes vectores que están rigiendo este proceso de cambio son la transformación digital y la transición ecológica”

dual, prestando apoyo desde las fases iniciales de identificación de oportunidades y preparación de propuestas hasta las fases de ejecución y justificación de los proyectos.

Somos miembros de la Plataforma Tecnológica Española de la Construcción (PTEC), con quien cogobernamos un Grupo de Trabajo sobre Maquinaria y Equipos, cuyo propósito es, a través de la creación de un ecosistema de innovación tecnológica en construcción, alinear las necesidades de la cadena de valor de la industria de la construcción, buscar espacios de colaboración e impulsar proyectos colaborativos con el fin de hacer los procesos constructivos más productivos, seguros y respetuosos con el medio ambiente.

También me gustaría destacar el Congreso de innovación tecnológica en maquinaria y construcción que organizamos bajo el nombre construyes! cada año. Después

de cuatro ediciones, este congreso se ha convertido en el evento tecnológico de referencia sobre maquinaria para construcción, un punto de encuentro donde fabricantes, constructoras y tecnológicas pueden compartir conocimientos, tecnologías, innovaciones y tendencias de futuro en el ámbito de la maquinaria y de los procesos constructivos.

COMO MIEMBRO DE LA JUNTA DIRECTIVA DE UNE, DÍGANOS ¿QUÉ APORTA LA NORMALIZACIÓN AL SECTOR Y CUÁLES CONSIDERA QUE SON LAS NORMAS MÁS DESTACADAS DENTRO DE LA DIRECTIVA DE MÁQUINAS?

Las normas armonizadas europeas desempeñan un papel muy importante para ayudar a nuestros fabricantes a diseñar y fabricar máquinas que cumplan los requisitos esenciales de seguridad y salud esta-

blecidos en la Directiva de máquinas. En la actualidad, esta Directiva cuenta con el soporte de cerca de 850 normas armonizadas, lo que da una idea de la importancia de la normalización como instrumento de apoyo a la legislación de armonización técnica de la UE.

Nuestro compromiso con la normalización se materializa a través de la participación activa en el desarrollo de normas nacionales e internacionales y en el desempeño de presidencia, secretaría o vocalías en aquellos comités relacionados con la maquinaria y equipos para construcción y minería.

En nuestro sector no es sencillo destacar una norma por encima de otras, dada la gran variedad de máquinas que disponen de una norma de producto. Además, a estas normas habría que añadir el conjunto de normas básicas de seguridad que tratan peligros específicos. No obstante, quizás podría señalar la serie de Normas UNE-EN 474 sobre maquinaria para movimiento de tierras por el enorme efecto tractor que ejercen sobre el desarrollo del resto de normas sobre maquinaria móvil para construcción o, debido a su reciente publicación, la nueva serie de Normas UNE-EN 1009 sobre maquinaria para procesamiento de ári-



Jorge Cuartero con miembros del Comité de Dirección de Eleva: J.M. García Suárez (Anagrual), Jorge Perramón (Anmopyc), David Cagigas (Anapat), L.M Sancha Bech (AECE).

dos o la Norma UNE-EN 12609 sobre camiones hormigonera.

TRAS EL CIERRE DE SMOPYC, FERIA DE REFERENCIA DEL SECTOR A NIVEL NACIONAL, ¿CÓMO HAN IDO LOS CONTACTOS Y ACUERDOS ESTABLECIDOS CON CONSTRUCTORAS DE PESO A NIVEL NACIONAL O INTERNACIONAL?

Estamos muy satisfechos con los contactos realizados durante la feria, tanto con constructoras como con alquiladores, distribuidores, fabricantes de materiales etc. Además durante la feria organizamos reuniones de un grupo de trabajo que tenemos junto con la PTEC y Seopan, así como de la Alianza Eleva.

ROBÓTICA, AUTOMATIZACIÓN DE PROCESOS, TRANSFORMACIÓN DIGITAL, TRANSICIÓN ECOLÓGICA..., ¿CUÁLES SON LOS MAYORES RETOS A LOS QUE SE ENFRENTA EL SECTOR DE LA CONS-

TRUCCIÓN EN LA ACTUALIDAD Y CÓMO VIENEN HACIENDO LOS "DEBERES" LAS EMPRESAS?

Como bien comentas, el sector de la construcción está experimentando una profunda transformación a lo largo de toda su cadena de valor con el fin de modernizarse, adaptarse a las tendencias tecnológicas del siglo XXI, posicionarse a la altura de los sectores más tecnológicos del país y alinearse con los objetivos del Pacto Verde Europeo.

Los dos grandes vectores que están rigiendo este proceso de cambio son la transformación digital y la transición ecológica. El efecto arrastre que están ejerciendo estos dos vectores de transformación está agilizando la ejecución de proyectos constructivos cada vez más industrializados, seguros, eficientes y sostenibles.

La transformación digital está permitiendo al sector dejar atrás la concepción tradicional de los procesos constructivos y hacer realidad el concepto de "Construcción

"El ecosistema de la construcción tiene definida una hoja de ruta dirigida a la transición hacia un modelo climáticamente neutro, sostenible, circular y eficiente en el uso de recursos"

4.0", consiguiendo mejorar la eficiencia y productividad del sector a través de la industrialización de los procesos constructivos y la integración de las tecnologías digitales emergentes.

Con el fin de afrontar el reto de la lucha contra el cambio climático y la degradación del medio ambiente, el ecosistema de la construcción tiene definida una hoja de ruta dirigida a la transición hacia un modelo climáticamente neutro, sostenible, circular y eficiente en el uso de recursos. En esta transición ecológica, la tecnología y la digitalización también van a jugar un papel fundamental.

La maquinaria, debido a su papel protagonista en los procesos constructivos, no está siendo ajena a la doble transición verde y digital a la que se dirige el sector de la construcción. Por eso, nuestros fabricantes están trabajando duramente en evolucionar sus máquinas dotándolas cada vez de mayores capacidades autónomas, cognitivas y respetuosas con el medio ambiente a través de la innovación y el desarrollo tecnológico.

¿CUÁLES SERÁN LOS PRINCIPALES CAMBIOS QUE PRETENDE INTRODUCIR EL NUEVO REGLAMENTO DE LA COMISIÓN EUROPEA SOBRE MAQUINARIA PARA MEJORAR LOS NIVELES DE SEGURIDAD CÓMO AFECTARÁN?

La propuesta de Reglamento de máquinas presentada por la Comisión Europea el pasado mes de abril persigue básicamente

AHORRA TIEMPO Y DINERO



CUCHARA TRITURADORA

Trituradora de mandíbulas para cargadores, minicargadores y retrocargadoras. Instalada en tu máquina operadora tritura cualquier tipo de material inerte.

 **REDUCE >> REUTILIZA >> RECICLA**



Toda la gama de productos en:
MBCRUSHER.COM
info@mcrusher.com

LÍNEA DIRECTA ESPAÑA
900 868 544

MB[®]
THE CRUSHING EVOLUTION



Jorge Cuartero saludando a sus Majestades los Reyes de España, Don Felipe VI y Doña Letizia.

los siguientes objetivos: abordar los nuevos riesgos derivados de las tecnologías digitales emergentes (inteligencia artificial, ciberseguridad, robotización, ...); garantizar una interpretación coherente del ámbito de aplicación y de las definiciones; mejorar la seguridad de las tecnologías tradicionales; reevaluar las máquinas que se considera que poseen un factor de riesgo elevado y los procedimientos de evaluación de la conformidad pertinentes; reducir los requisitos para la documentación basados en papel; garantizar la coherencia con otras directivas y reglamentos basados en el Nuevo Marco Legislativo; y reducir las posibles divergencias en la interpretación derivadas de la transposición.

No obstante, es preciso recordar que la adopción de este reglamento se va a realizar mediante el procedimiento legislativo ordinario, donde la iniciativa legislativa parte de

la Comisión Europea y actúan como legisladores el Consejo de la UE y el Parlamento Europeo. Por tanto, hay que advertir que no hay que dar el texto de la propuesta como definitivo, ya que en su tramitación es previsible que tanto el Consejo como el Parlamento introduzcan numerosas enmiendas al mismo. Por ejemplo, la Comisión de Mercado Interior y Protección del Consumidor

del Parlamento Europeo (IMCO) han presentado hasta 500 enmiendas a debatir en su primera lectura.

¿CUÁL ES SU VALORACIÓN SOBRE EL IMPACTO FUTURO DE ESTOS CAMBIOS?

El sector de la maquinaria es uno de los pilares industriales de la economía de la UE. Por ello, consideramos que es muy importante recordar a los legisladores europeos que deben calibrar las modificaciones que pretenden introducir al marco legislativo actual, a fin de asegurar una recuperación sostenible de la crisis de la COVID-19, al tiempo que se facilite la innovación y el desarrollo de nuevos diseños, y se preserve la competitividad de los fabricantes europeos a escala mundial.

Desde Anmopyc apoyamos plenamente la armonización del reglamento con el Nuevo Marco Legislativo de la UE, puesto que aportará coherencia con otros actos legislativos y transparencia horizontal. También apoyamos la transformación de la directiva en un reglamento, ya que esto facilitará la aplicación uniforme en todos los Estados miembros de la Unión Europea y, por lo tanto, la libre circulación de mercancías. No obstante, hay ciertos cambios que nos preocupan significativamente y sobre los que ya hemos transmitido a los legisladores la posición de nuestra industria. A modo de ejemplo voy a señalar solamente tres de ellos:

En lo que respecta a las máquinas de alto riesgo (anexo I) y los procedimientos de evaluación de la conformidad, los criterios para incluir máquinas en el anexo I debe definirse claramente y el proceso debe ser transparente y comprensible. Además, estamos totalmente en desacuerdo con la eliminación de la posibilidad de que el fa-

“Nuestros fabricantes están trabajando duramente en evolucionar sus máquinas dotándolas cada vez de mayores capacidades autónomas, cognitivas y respetuosas con el medio ambiente a través de la innovación y el desarrollo tecnológico”

“Los legisladores europeos deben calibrar las modificaciones que pretenden introducir al marco legislativo actual, a fin de asegurar una recuperación sostenible de la crisis de la COVID-19”

bricante autoevalúe máquinas de alto riesgo utilizando normas armonizadas. No permitir la autoevaluación impondrá la participación de un organismo notificado en el procedimiento de evaluación de la conformidad, generando solo una carga adicional para el fabricante. Mantenerla permitiría tener presente al mismo tiempo tanto la seguridad de las máquinas como la competitividad del sector de maquinaria y la flexibilidad para la innovación.

La propuesta de la Comisión introduce una nueva definición de modificación sustancial con el fin de garantizar que las máquinas introducidas en el mercado o puestas en servicio que sufran modificaciones sustanciales cumplan los requisitos esenciales de seguridad y salud del reglamento. Consideramos que es necesario clarificar lo máximo posible esta definición de modificación sustancial, con el fin de contribuir a una mejor comprensión de las disposiciones del Reglamento.

Por último, respecto a las disposiciones transitorias incluidas en la propuesta de la Comisión, consideramos que los 12 meses concedidos para la introducción en el mercado de máquinas conformes con la actual Directiva de máquinas se debería convertir en un período transitorio adecuado, que permitiera al fabricante la comercialización de sus máquinas en virtud del nuevo reglamento o de la actual directiva de máquinas.

¿EN QUÉ MEDIDA EL SECTOR DEL ALQUILER Y VENTA DE MAQUINARIA PARA OBRA PÚBLICA CREE QUE SE VA A VER FAVORECIDO POR LOS FONDOS DE RECUPERACIÓN EUROPEOS?

Sin lugar a duda, nos van a favorecer, pero para ellos pedimos a la Administración agilidad y eficiencia en la gestión de los fondos europeos para cumplir con los objetivos y plazos fijados por la Unión Europea.

Pensamos que la construcción va ser protagonista ya que dentro del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia; alrededor del 10 % de las inversiones se destinarán a rehabilitación y el 9,4 %, a actuaciones de movilidad sostenibles donde las infraestructuras desempeñan una función esencial.

¿QUÉ PORCENTAJE DE LAS VENTAS QUE REALIZAN ACTUALMENTE NUESTRAS EMPRESAS VAN DIRIGIDAS AL EXTERIOR?

Aproximadamente un 70 % de nuestras ventas se dirigen a los cinco continentes.

¿CUÁLES SON LAS PRINCIPALES REGIONES DEL MUNDO QUE ESTÁN ADQUIRIENDO MAQUINARIA ESPAÑOLA EN LA ACTUALIDAD?

Nuestros principales mercados son Europa y EEUU.

¿EN QUÉ MEDIDA SE PUEDE SER COMPETITIVO SIN SER EMPRESA EXPORTADORA?

Sinceramente en nuestro sector es muy difícil, por no decir imposible. Todos sabemos que nuestro sector es cíclico y que tenemos tiempo de bonanza con otros de caídas importantes. Espero que todos hemos aprendido de la crisis del 2007.

La diversificación en mercados, sectores y productos es imprescindible para poder diversificar los riesgos y ser exitosos a largo plazo.

Después de tantas turbulencias por la crisis sanitaria, ¿cómo describiría la situación actual de los fabricantes nacionales de maquinaria de construcción, obras públicas y minería? ¿El panorama actual en qué grado está ya despejado?

La situación es positiva, aunque con una carga de incertidumbre grande, provocada principalmente por la escasez de componentes y el incremento de precio de materias primas y logísticos

Nuestros fabricantes son empresas con una trayectoria muy consolidada, con un tamaño que les permite ser flexibles y adaptarse rápido a los cambios, son innovadores, son exportadores y aprendieron de la crisis del 2007. Es cierto que ninguno esperábamos la crisis de la COVID, pero también es cierto que esta crisis no ha golpeado a nuestro sector como otras.



El panorama actual ha emporado, tanto por la variante Omicron —especialmente porque pensábamos que con las vacunas éramos inmunes a la COVID— como porque no se regulariza los problemas con las cadenas de suministro.

¿QUÉ PORCENTAJE DEL EMPLEO SE HA PERDIDO EN EL SECTOR EN LOS ÚLTIMOS DOS AÑOS Y CÓMO SE VIENE REMONTANDO?

La construcción ya mira con distancia la crisis del coronavirus. Y para darse cuenta de ello basta repasar la evolución del mercado laboral: el paro está en mínimos de casi dos años, mientras que los ocupados se encuentran en los niveles más altos desde 2011.

Según los datos del Ministerio de Trabajo, a cierre de septiembre había 259.300 personas desempleadas ligadas al sector, la cifra más baja desde noviembre de 2019. Desde abril de 2020, el pico de la pandemia y coincidiendo con el parón total de la actividad económica, el número de parados en el ladrillo se ha reducido en 85.141 personas.

Por otro lado, el Ministerio de Inclusión, Seguridad Social y Migraciones sitúa el número de afiliados en la actividad en 1,297 millones, tras sumar siete meses consecutivos de incrementos interanuales. A pesar de que la cifra está ligeramente por debajo de las registradas en junio y julio (cuando rebasó 1,31 millones), se mantiene en zona de máximos de la última década. En

la serie histórica habría que remontarse al año 2011 para ver un número más alto de afiliados al sistema.

En el último año y medio, coincidiendo con el punto álgido de la crisis del coronavirus, el ladrillo ha ganado 169.547 ocupados. Y de cara a los próximos meses todo apunta a que la tendencia se mantendrá, gracias principalmente al impulso de los fondos Next Generation EU. La rehabilitación de viviendas y la regeneración urbana, de hecho, cuentan con 6.820 millones de euros de presupuesto, lo que le convierte en la segunda partida más cuantiosa de todo el Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia que ha aprobado el Gobierno.

La previsión es que acabemos el segundo semestre de 2021 con un crecimiento del sector en torno al 5,5%, y del 6% en 2022, por lo que la vuelta las cifras prepandemia se anticipan a 2022”.

“Desde Anmopyc apoyamos plenamente la armonización del reglamento con el Nuevo Marco Legislativo de la UE, puesto que aportará coherencia con otros actos legislativos y transparencia horizontal”



LA ALIANZA ELEVA, A LA QUE PERTENECE ANMOPYC —JUNTO CON OTRAS CUATRO ASOCIACIONES: AECE (ASOCIACIÓN DE EMPRESAS DE CARRETILLAS ELEVADORAS), ANAGRUAL (ASOCIACIÓN DE EMPRESAS DE CARRETILLAS ELEVADORAS), FANAGRUMAC (AGRUPACIÓN NACIONAL DE ALQUILADORES E INSTALADORES DE GRÚAS TORRE Y MAQUINARIA PARA LA CONSTRUCCIÓN) Y ANAPAT (ASOCIACIÓN NACIONAL DE ALQUILADORES DE PLATAFORMAS AÉREAS DE TRABAJO)—, ESTUVO PRESENTE EN LA FERIA SMOPYC 2021. LA ALIANZA TUVO UN STAND Y ESPACIO PROPIO EN LA FERIA, DONDE SE CONGREGÓ A LA GRAN MAYORÍA DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR QUE ASISTIERON A LA FERIA PARA INTERCAMBIAR IMPRESIONES. ¿QUÉ SE CUECE EN EL CORAZÓN DEL SECTOR HOY EN DÍA? ¿NOS PODRÍA DAR ALGUNOS TITULARES?

En el sector hoy se cuece mucha responsabilidad y unión entre todos los actores que lo conformamos. La Alianza Eleva es una muestra de ello, la principal Asociación de fabricantes e importadores del sector junto con las principales Asociaciones de alquiladores de España nos hemos unido para compartir experiencias y buscar solución a los problemas que podamos tener como sector.



El pasado 1 de diciembre celebramos reunión del comité de ELEVA y fue muy gratificante ver como los CEOs de los principales fabricantes, importadores y alquiladores hablaban a pecho descubierto de los principales problemas a los que nos enfrentamos. Pero es que además colaboramos con Asociaciones muy importantes como la CNC y Seopan y todos tenemos claro que nuestro sector es clave para el desarrollo de nuestro país, ya que tenemos una capacidad de creación de empleo muy importante. Como titulares os podemos avanzar que estamos trabajando en dos grandes áreas: Plan Renove de Maquinaria para nuestro sector y Capacitación y Formación para los trabajos actuales y futuros del sector.

LAS CUATRO ASOCIACIONES QUE CONFORMAN ELEVA MANIFESTARON SU VOLUNTAD DE ABORDAR DE MANERA CONJUNTA LOS NUMEROSOS DESAFÍOS POR LA IRRUPCIÓN DE LA COVID-19 EN NUESTRO PAÍS, ¿QUÉ VALORACIÓN HACE DE ESE TRABAJO REALIZADO?

La valoración es muy positiva, como así nos lo transmiten nuestros asociados. La irrupción de la COVID supuso un desafío muy importante para todas las asociaciones, para mi el más grande al que nos hemos enfrentado, ya que de un día para otro nos vimos obligado a marchar a casa sin saber cuando podríamos volver a la oficina. Como proveedores de servicios que somos la situación de no poder dar servicios a nuestros socios nos podría haber afectado profundamente, sin embargo, las cinco asocia-

ciones pusimos en común todo nuestro conocimiento y experiencia y no dejamos de informar y dar servicios aunque fuera en formato digital en una primera instancia.

Sin la situación provocada por la COVID creo que la Alianza ELEVA nos sería lo que es hoy, ya que nos obligo a trabajar muy duro, de una forma totalmente desinteresada y supuso que los secretarios de las Asociaciones ya no solo seamos "colegas" sino amigos.

¿CÓMO ESTÁ LA FACTURACIÓN A NIVEL NACIONAL A DÍA DE HOY? ¿CÓMO CAMINA LA RECUPERACIÓN EN LA DEMANDA?

La facturación esta a niveles previos a la pandemia y la demanda está a unos niveles muy fuertes, siendo la valoración de costes y el plazo de entrega nuestros principales problemas.

¿CUÁNTO TIEMPO CONSIDERA QUE TENDRÁ QUE PASAR PARA QUE LLEGUEMOS A LOS NIVELES DE HACE QUINCE AÑOS?

No creo que volvamos a llegar a los niveles previos a la crisis del 2007. España es un país con unas infraestructuras punteras internacionalmente por lo que las necesidades son diferentes. Además aprovecho esta pregunta para comentar que tampoco podríamos llegar a esos niveles por la falta de trabajadores en nuestro sector. La falta de mano de obra cualificada es una de las principales amenazas del sector.

Por otra parte supone una oportunidad increíble para promocionar nuestro sector,

ya que de acuerdo a la CNC, la construcción necesita alrededor de 700.000 trabajadores para cumplir con la hoja de ruta prevista con la llegada de los fondos europeos, que podría disparar el número de ocupados hasta los dos millones. Asimismo aprovecho la pregunta para hacer referencia a que el sector no solo jugará un papel destacado en la reconstrucción económica sino también en el cumplimiento de los Objetivos de Desarrollo Sostenible de la Agenda 2030. De hecho, la construcción contribuirá a acercar varios de ellos como son la salud y bienestar, agua limpia y saneamiento, energía asequible y no contaminante o ciudades y comunidades sostenibles, entre otros. La construcción será fundamental en la adaptación al cambio climático y la mitigación de sus efectos más adversos. Por un lado, está la labor de preparar nuestras ciudades frente a fenómenos meteorológicos extremos y, por otro, las actuaciones que se pueden realizar para reducir las emisiones de gases de efecto invernadero y aumentar la eficiencia energética de los edificios.

FALTA DE COMPONENTES, INCREMENTO DE LOS COSTES LOGÍSTICOS Y DE MATERIAS PRIMAS, COMO EL ACERO, ELECTRICIDAD O GAS..., ¿CÓMO VISLUMBRA LA EVOLUCIÓN DEL MERCADO DE LA MAQUINARIA EN 2022?

La evolución la vislumbramos en positivo, ya que todos los factores que comentas, provocan mucha incertidumbre, a pesar de lo cual ahora mismo hay mas demanda que oferta.

Anapat celebró su 27ª Convención



“Según el último Estudio Trimestral de ManpowerGroup sobre Proyección de Empleo, las expectativas de contratación en las empresas de construcción avanzan un 48%”

El pasado mes de diciembre, Anapat retomaba las actividades y eventos presenciales con la celebración en Madrid de la 27ª Convención de la asociación, que se celebró en el Hotel Elba Madrid Alcalá. Durante el evento, exclusivamente socios, alquiladores y colaboradores, compartieron sus impresiones, experiencia y visión de la situación actual del sector, después de estos dos años tan complicados.

Como en años anteriores se contó con la participación de una persona que por su trayectoria profesional y vital nos dio una visión de las circunstancias políticas y económicas por la que atraviesa la Unión Europea y nuestro país. En esta ocasión la Junta Directiva ha decidido contar con la participación de Esperanza Aguirre, quien hizo un balance de la situación política y social que atraviesa el país. Además, puso de relieve el destacado papel que juegan las empresas en la generación de riqueza y empleo. Según el último Estudio Trimestral de ManpowerGroup sobre Proyección de Empleo, las expectativas de contratación en las empresas de construcción avanzan un 48%. Asimismo, el sector supone alrededor del 12,5% del PIB y emplea a más de 1,3 millones de personas. En general, las cifras son positivas, a la vista de un tema

crucial, la ayuda de los fondos europeos para la recuperación.

El evento comenzó con la bienvenida del presidente de Anapat, David Cagigas, y su muestra de optimismo al poder celebrar este evento tras las cancelaciones por la pandemia. Además, animó a todos los presentes a estar unidos para afrontar los desafíos del sector, entre ellos, la crisis de suministros, el elevado coste de las materias primas, la logística a nivel internacional, etc.

Entre las principales iniciativas desarrolladas por Anapat en los últimos meses se ha destacado el lanzamiento del Manual Digital y la edición del primer Estudio de Alquiler de Plataformas Elevadoras Móviles de Personal. La digitalización permite a los asociados de Anapat entregar el Manual de Seguridad en formato digital con acceso mediante un código QR, manteniendo la trazabilidad de la entrega mediante un sistema informático en el que pueden incluir, además del manual digital, documentación adicional de la operación, como el contrato para facilitar la firma del cliente, la última revisión y cualquier otro documento que sea necesario.

El Estudio de Alquiler de PEMP tiene por objeto conocer cuantitativamente el sector del alquiler de PEMP con la doble finalidad de que el resultado sea útil para las empresas alqui-

ladoras y que dé a conocer a las empresas del sector, asociados o no, la importancia de esta actividad y el valor aportado por la Asociación.

SELLO DE CALIDAD

Asimismo, desde Anapat se está trabajando en nuevos proyectos, como la implantación de un Sello de Calidad que acredite que las empresas alquiladoras que lo obtengan cumplan con unos requisitos técnicos avalados por Aenor. Este sello, sin ser obligatorio, supondrá una garantía de calidad para todos los clientes que trabajen con estas empresas.

FORMACIÓN DE MECÁNICOS

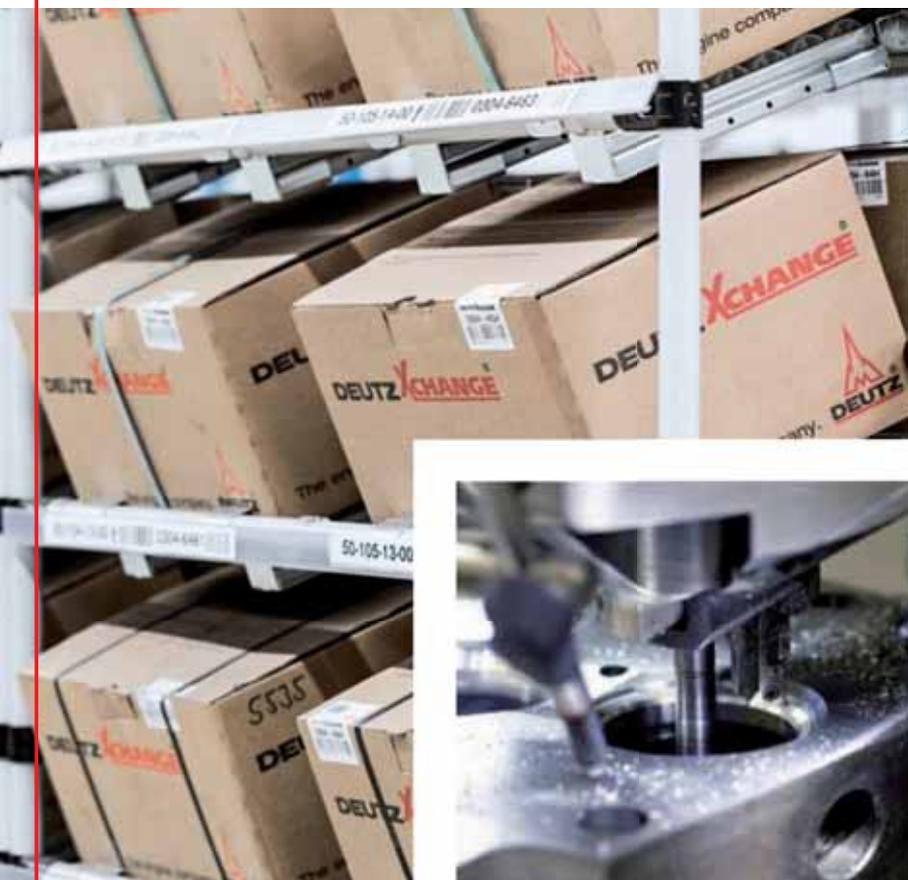
Otro proyecto en el que Anapat está trabajando es el de la formación de mecánicos. Su objetivo es, con la ayuda de fabricantes y Aenor, poner en marcha un curso básico de mecánica que, por una parte, permita aliviar el gran problema que sufre este sector de falta de mano de obra cualificada, y por la otra permita reconocer con un título la labor que ya están haciendo estos profesionales y hacerlo además atractivo para todas las personas que salen de la FP. Este curso podría ser impartido por los propios fabricantes, escuelas de formación y talleres especializados que sean homologados por Anapat.

RECAMBIOS ORIGINALES DEUTZ

DEUTZ Xchange

Una nueva vida para su máquina

Los recambios Deutz reacondicionados profesionalmente son una alternativa rápida, económica y respetuosa con el medio ambiente a los recambios nuevos.



DEUTZ Xchange

LA ALTERNATIVA
EFICIENTE
AL RECAMBIO
NUEVO.

Disponibles en su servicio oficial DEUTZ.
Visite www.deutz-serviceportal.com

DEUTZ SERVICE CENTER MADRID
Avenida de los Picos de Europa 4b
Pol. Ind. San Fernando De Henares
28830 San Fernando De Henares, Madrid
Tlf. 91 2308662
Email: servicecentermadrid@deutz.com
www.deutz-serviceportal.com
www.deutz.com



We care. We support. We deliver
DEUTZ SERVICE



DEUTZ y el logo de la compañía son marcas registradas.

FORO ASEAMAC 2022

Encuentro anual de alquiladores

26 de enero MADRID

Organiza:

ASEAMAC
Asociación de alquiler de maquinaria y equipos

El Foro Aseamac contará con jornadas de gran interés

Debido a la situación sanitaria, al aumento de contagios y a la incertidumbre existente en todo el país, el pasado mes de enero, desde Aseamac se tomaba la decisión de cambiar las fechas del Foro 2022, para garantizar la seguridad de los asistentes y fomentar un ambiente positivo y relajado durante el evento.

Así, finalmente, el Foro se celebrará el próximo 2 de marzo, en la misma localización, el Hotel VP Plaza España Design, situado en Madrid. "Atendiendo a las previsiones actuales acerca de esta nueva ola, todo indica que en esa fecha la situación será mucho más favorable y, por tanto, los asistentes podrán disfrutar de una jornada

inolvidable sin preocupaciones de por medio", han señalado desde la asociación.

Óscar García, vocal de la Junta Directiva de Aseamac y director general de Alco, ha explicado que "el encuentro de Sevilla, con motivo del 25 aniversario de la asociación, fue una muestra de las ganas y la ilusión que tenemos todos de volver a vernos. Sin pantallas de por medio. Eso es algo que nos están transmitiendo alquiladores y proveedores de toda España. El formato *on-line* ha funcionado, y va a seguir funcionando para algunas acciones, pero lo presencial se echa en falta. Hemos apostado por cambiar las fechas porque consideramos que marzo será un momento ideal para la celebración de un evento de estas característi-

cas, siempre garantizando la seguridad de los asistentes". Asimismo, se ha mostrado optimista al señalar que se espera una gran asistencia y "estamos seguros de que el Foro Aseamac 2022 será el punto de referencia para los alquiladores. Un espacio para compartir experiencias, conocimiento e inquietudes entre colegas".

El evento tiene como principales objetivos fomentar la interacción entre los alquiladores y sus proveedores, crear un entorno adecuado para establecer relaciones entre proveedores, clientes y otros agentes, impulsar la formación continua y dar a conocer innovaciones en el sector. Así, durante su celebración, habrá espacio para conferencias, talleres y debates centra-



El evento tiene como principales objetivos fomentar la interacción entre alquiladores proveedores, crear un óptimo entorno para establecer relaciones entre proveedores, clientes y otros agentes, impulsar la formación continua y mostrar las innovaciones del sector

dos en temas de alto interés para los asistentes y, por supuesto, para momentos de *networking* y ocio. Un día inolvidable para los profesionales del sector.

El programa profesional del Foro mantiene la misma estructura, así como la celebración del cóctel de bienvenida, que tendrá lugar el 1 de marzo en la misma ubicación.

Las conferencias están divididas en tres sesiones. En las dos primeras habrá dos salas con eventos simultáneos. La sala A abrirá con una mesa moderada por Juan José Torres, de Torres Servicios Técnicos, en la que se mostrarán las tendencias en el alquiler de maquinaria para la Industria una de ellas. En ella participarán Mariano Sáenz Lorient, de la Confederación Nacional de la Construcción; Carlos Martínez, de Seopan y Enrique Rodríguez, de ANCI, Asociación Nacional de Constructores Independientes (ANCI), un colectivo de empresas constructoras no cotizadas, que desarrollan su actividad en todos los subsectores de la construcción, con preferen-

cia en la contratación pública. Posteriormente, y en esta misma sala, José Puente, de Layher, nos hablará de las oportunidades y retos que se presentan hoy en día en el alquiler de andamios.

También en la primera sesión, pero en la sala B, se celebrarán dos mesas de interés moderadas por José Blanco, secretario de Aseamac: *Ciberseguridad y prevención del fraude*, de la mano de Carole Bachmann, de la Asociación Europea del alquiler, ERA, y *Digitalización de las operaciones de alquiler*, que será abordada por Stefan Ponea, de Mateco SRL.

La segunda sesión también contará con dos salas, donde se celebrarán diferentes mesas redondas. Sobre tendencias de eventos, mostrarán su visión Luis Gandiaga, de Foro MICE; Julen Martín, de BI-Me Pro y Eric Mottard de Eventoplus. De la mano de estos tres expertos, podremos conocer la situación del alquiler de maquinaria para en España. Seguidamente se mostrarán las estrategias clave de sosteni-

nibilidad en eventos en grandes ciudades a través de una charla impartida por Manuel Ruiz Salazar, jefe de Servicio de Evaluación Ambiental de la Dirección General de Sostenibilidad y Control Ambiental del Ayuntamiento de Madrid.

En esta misma sesión, pero ya en la sala B, Óscar García, de la Junta directiva de Aseamac moderará la mesa *Valoración de los activos de empresa de alquiler*, conducida por Petr Thiel, de Lectura GMBH Verlag, y *Alquiler de modulares en Francia*, en la que participarán Philippe Beato y Eric Aurenche, de ACIM.

Tras la comida, se celebrará la tercera sesión del Foro Aseamac, con diversas sesiones de *networking*. José Blanco, secretario de Aseamac, moderará la mesa *¿Qué es y cómo gestionar el Registro salarial de las empresas?*, en la que Puy Abril, de Labormatters, nos mostrará todas las claves. Por su parte, José Rilo, miembro de la Junta Directiva de Aseamac, moderará una mesa en la que se abordará el tema de la gestión de siniestros en el alquiler y que contará con el experto Marc Ortiz, de Risk Correduría de Seguros. Por último, Juan Gil, de Nalanda, mostrará cómo funciona hoy en día la gestión documental de la operativa del alquiler.

La jornada finalizará con una invitación a un vino español, donde los participantes podrán intercambiar sus experiencias, inquietudes, contactos, etc.



Las luces de seguridad para minicargadoras **de orugas con la garantía de TVH**

TVH, tienda global one-stop de recambios y accesorios para la manipulación de materiales y equipos industriales y agrícolas, cuenta una amplia gama de luces para minicargadoras de orugas. Desde la miniexcavadora más sencilla y la minicargadora más pesada, hasta la tuerca más pequeña o un chasis completo: le tienen cubierto.

Desde luces interiores, luces delanteras y traseras, reflectores, luces indicadoras, faros giratorios, destellantes, luces de trabajo y más. Diferentes luces usan diferentes tecnologías. Nuestra gama incluye luces LED, luces de xenón y luces halógenas. Algunas de estas luces llevan un marcado E, lo que significa que son seguras para usar en las carreteras públicas.

La marca TotalSource es garantía de excelente calidad a un precio adecuado. Además de esto, ofrecen luces de todas las marcas líderes.

En el portal web MyTotalSource está disponible todo su catálogo. En esta tienda en línea puede solicitar precios, realizar pedidos y buscar recambios y accesorios para minicargadoras de orugas. Gracias a los buscadores MyPartsFinder y MyProductSearch, el usuario podrá buscar las referencias correctas de las piezas que necesite, utilizando las especificaciones técnicas de la pieza o a través de la marca y el tipo de equipo.



Por cada referencia se ve inmediatamente el precio, el plazo de entrega, la disponibilidad, las fotos y las características técnicas. El cliente obtendrá su pedido u oferta en sólo unos pocos clics. Además, dispone de una aplicación móvil y una opción de escaneo. Y si todavía no es cliente, puede solicitar su cuenta en MyTotalSource en www.tvh.com/es-es/ en el apartado "Crear una nueva cuenta".

LAS VENTAJAS DE COMPRAR EN TVH

Cuando compra luces de TVH, sabe que está obteniendo la mejor oferta disponible. Y si necesita asesoramiento, su personal altamente capacitado tiene la experiencia y los conocimientos necesarios para ayudarlo a encontrar la luz perfecta para su situación.

Entre las muchas ventajas de comprar luces de seguridad de TVH están las habilidades técnicas de la propia empresa, el servicio al cliente en tu idioma y el envío el mismo día, con entrega al siguiente día del pedido.



FORO ASEAMAC 2022

Encuentro anual de alquiladores

26 de enero - M A D R I D



Zona de
exposición

La Asociación de alquiler de maquinaria y equipos, **ASEAMAC**, celebra una nueva edición de su encuentro anual el 26 de enero 2022.



Sesiones de
conferencias

En el Foro ASEAMAC 2022 se celebrará con sesiones de conferencias y mesas redondas sobre los temas más relevantes para el colectivo del alquiler.



Networking

Además, el evento ofrecerá momentos de encuentro, una zona de exposición y la posibilidad de intercambiar impresiones con los profesionales del sector.

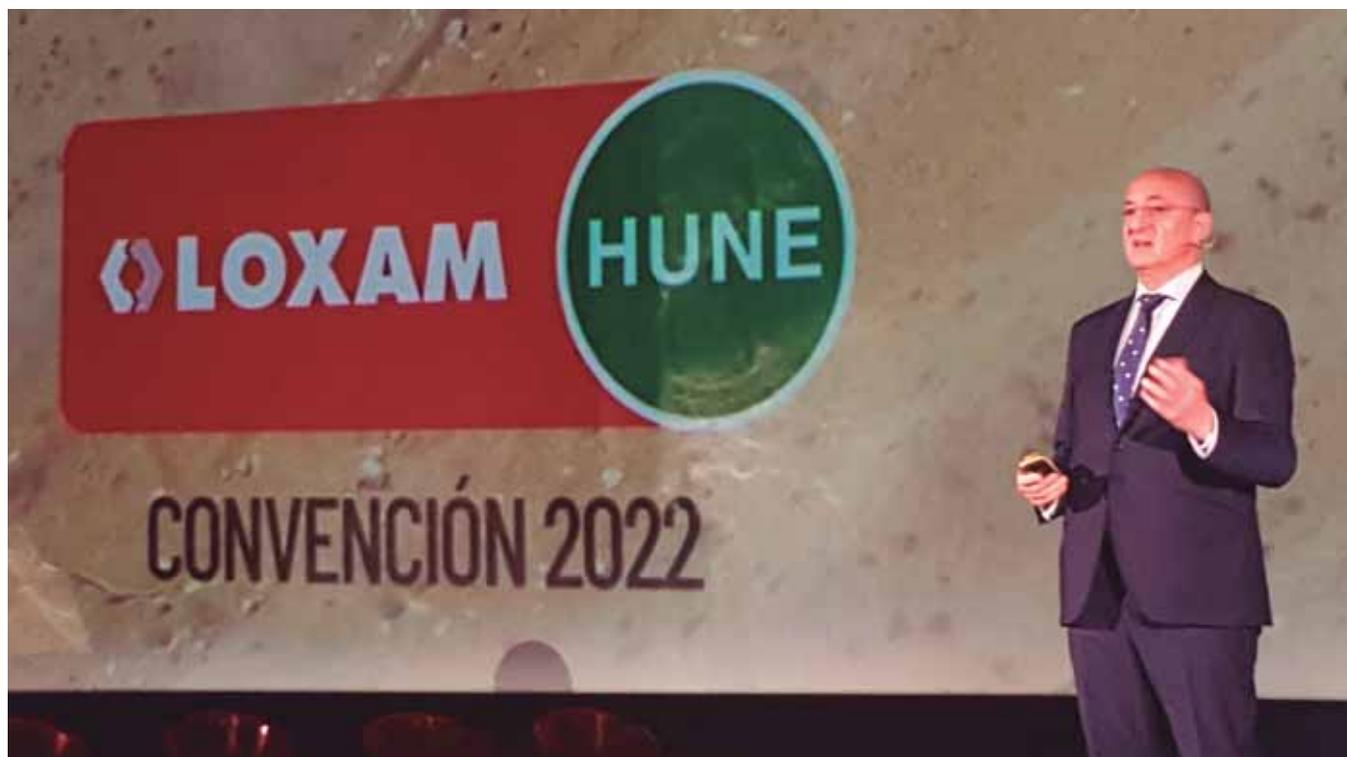
www.aseamac.org/foro

Organiza:

ASEAMAC
Asociación de alquiler de maquinaria y equipos

 (+34) 911 593 555
 info@aseamac.org
 www.aseamac.org

Loxam Hune invertirá 50 millones en nueva maquinaria en 2022



Loxam Hune ampliará su parque de maquinaria y su presencia en la península a lo largo del año 2022. La compañía invertirá más de 50 millones de euros en nuevos equipos y abrirá cuatro nuevas delegaciones en Vitoria (País Vasco), Gaba (Barcelona), Gandía (Valencia) y Cáceres (Extremadura) a lo largo de este año. Así lo ha expuesto el CEO de la compañía, Luis Ángel Salas, durante la convención anual de la empresa, en la que ha estado acompañado por Stéphane Hénono, director general del grupo.

Además, durante el primer trimestre de 2021, se mantuvo la senda ascendente de facturación y resto de resultados económicos, con unas ventas de 26,9 millones de euros, un 2% por encima de lo registrado en el primer trimestre de 2020. El Ebitda en España y Portugal, ha aumentado a 9,7 millones de euros, un 36% sobre la facturación. El resultado neto arroja un beneficio en el primer trimestre de 2021 de 2,5 millones de euros.

Esta gran inversión en nuevas máquinas tiene por objetivo modernizar sus equipos y orientarlos hacia la transición ecológica. El CEO de Loxam Hune ha comentado "ahora mismo tenemos alrededor de un 38% de máquinas eléctricas. Al acabar este año esperamos que el 41% de todos los equipos sean eléctricos, híbridos o de última generación Diésel, lo que se llama Stage V".

"El gran problema son las máquinas muy potentes. No existe un equipo eléctrico que levante 20 toneladas, para solucionarlo estamos estudiando otras cuestiones como el hidrógeno. Por ejemplo, Loxam en Francia ya tiene los primeros grupos de hidrógeno

Desde Loxam han señalado que se encuentran en fase de prueba con nueva maquinaria procedente de China. Unos equipos que ya se han incorporado al grupo en Francia e Inglaterra

y los ha puesto en funcionamiento para sus clientes", ha aclarado Luis Ángel Salas.

En esta misma línea Sara Andrade, directora de Marketing y nuevos negocios de Loxam Hune, ha anunciado que desde la compañía "están trabajado en un catálogo especializado en maquinaria verde".

Gracias al apoyo del grupo, la compañía ha podido reinvertir el 100% de sus beneficios en renovar la maquinaria. En los últimos 6 años, la empresa española ha gastado más de 150 millones de euros en nuevos equipos.

El fuerte desembolso previsto para este año resulta sorprendente teniendo en cuenta las dificultades en las cadenas de suministros y el encarecimiento de las materias primas que experimenta el mercado global en los últimos tiempos. Luis Ángel Salas ha asegurado



nos interesan. En Loxam hay un grupo de jefes de compra y compartimos con ellos toda nuestra información”.

“Sin embargo, la decisión final de compra sigue siendo descentralizada porque no es solo la máquina, sino el sistema postventa. Tenemos que comprobar antes de ponerlas en funcionamiento si podemos ofrecer a nuestros clientes el apoyo necesario en cada país”, ha aclarado Stephan Hénono.

NUEVAS APERTURAS

Durante la convención, la compañía ha anunciado su plan de expansión geográfica tanto en España como en Portugal.

Además, la empresa ha adelantado que este proceso de expansión continuará a lo largo de 2023, con proyectos en ciudades como Barcelona y Tarragona, y nuevas delegaciones en Algarbe y Lisboa (Portugal).

La marca se está extendiendo en gran medida a lo largo de Portugal y tiene programado abrir dos nuevas sedes en el país para 2023. El CEO de Loxam ha comentado que “este es un país que está creciendo a un 15% cada año con buena rentabilidad y hemos decidido ampliar nuestras operaciones allí. Desde el punto de vista operativo manejamos el funcionamiento desde España y existen muchas sinergias entre ambos países. Todo lo que tenemos está en portugués y estamos totalmente integrados en su mercado”.

Además, a este proceso de expansión se suma una reestructuración dentro del esquema organizativo de la compañía. A nivel central se han fusionado la dirección de compras y la técnica, de tal manera que un mismo departamento es responsable de toda la

do que “la crisis de los componentes ha afectado mucho en todas nuestras compras de maquinaria, de hecho, con esta inversión tan grande queremos adelantar compras futuras. Ahora están tardando entre 6 meses y un año en servir máquinas y lo que no queremos es pedir algo a mitad de año y que ya no impacte hasta el siguiente”.

Tanto es así que todas las órdenes de compra efectuadas para llevar a cabo este plan se dispusieron ya el verano pasado. “Esto fue una decisión corporativa de todo el grupo, que a raíz de las necesidades ha adelantado las inversiones para luchar contra la crisis. Todas las compras que anunciamos están ya hechas y estamos seguros vamos a recibir las máquinas dentro del año 2022”, ha dicho Salas.

Además, desde Loxam han señalado que se encuentran en fase de prueba con nueva maquinaria procedente de China. Unos equipos que ya se han incorporado al grupo en Francia e Inglaterra. Como explica el CEO de Loxam Hune, “probamos mini retroexcavadoras, tijeras de pilas de litio, estamos constantemente chequeando nuevas adquisiciones. Es una cuestión de probar las máquinas y ver si





cadena de valor de las máquinas, salvo a la hora el alquiler. El otro gran cambio es la creación de un gran departamento de marketing, que se integra en una división comercial más amplia para investigar el mercado, organizar eventos, optimizar el servicio a los clientes y trabajar en la formación con maquinaria pequeña.

RESULTADOS DE 2021

Por su parte, Loxam Hune ha facturado 110 millones de euros a lo largo de 2021. La filial del alquilador de maquinaria europeo ha obtenido un EBITDA de 40,6 millones de euros, lo que supone un 37,3% sobre el total de los ingresos, el mejor resultado en la historia de la compañía.

Las ventas, un 9% superiores a las del año 2020, se acercan a las cifras de 2019 (111 millones de euros). "Hemos cumplido nuestras previsiones y nos hemos recuperado tras la crisis. Loxam Hune siempre ha mejorado la rentabilidad desde 2014, inclusive el año pasado", ha destacado Salas.

Un logro que la compañía ha conseguido sin abordar ningún expediente de regulación de empleo durante la crisis sanitaria. "La empresa nunca cerró fuimos de primera necesidad y participamos activamente en la economía durante la pandemia. No hemos hecho ERTE, ni hemos bajado los sueldos", ha explicado el CEO de Loxam Hune. De hecho, durante el año 2021 la filial hispanoportuguesa ha ampliado su plantilla hasta los 671 empleados.

A nivel internacional el grupo Loxam ha cerrado el año con una facturación superior a los 2.100 millones de euros. Una situación sobre la que Stéphane Hénono, ha dicho que "este ha sido un año de renacimiento y recuperación por las dificultades a causa del COVID y lo hemos conseguido, aunque no hasta alcanzar los niveles previos a la pandemia. Este año la facturación del grupo aumentó un 8% y el EBITDA ganó un punto".

La compañía mantiene unas expectativas de crecimiento para el año 2022 del 11% en ventas, 122 millones de euros. Estas previsiones "se basan en el desarrollo orgánico a través de las bases ya existentes y de las nuevas delegaciones, y no descartamos otros posibles crecimientos vía inorgánica, potenciales adquisiciones y este tipo de cosas", ha comentado Ángel Salas.

El CEO de Loxam Hume ha destacado que, "hoy día tenemos una cuota de mercado del 6 - 7% en nuestro país. En Francia la compañía tiene una cuota del 20%, una de cada cinco máquinas que se alquilan en el país galo son del grupo, ¿por qué no replicarlo aquí?".

DIGITALIZACIÓN EN EL SECTOR

A lo largo de los últimos 3 años la compañía se ha centrado en la digitalización de su negocio. Actualmente, la herramienta Microsoft Dynamics 365 ofrece apoyo en todas las líneas de negocio de la empresa: alquiler de maquinaria, producción de energía, eventos, formación de operadores, y mantenimiento de los equipos. Desde la compañía han querido destacar el esfuerzo que ha supuesto implementar todas estas nuevas herramientas a lo largo del año.

El objetivo de la empresa es promover el e-commerce (comercio electrónico), mejorar operativamente gracias a la informática y ofrecer ventajas al cliente. Gracias a la tecnología IoT (Internet of things), la conexión con el sistema central permite a la marca recopilar información relativa a sus máquinas y predecir futuras averías de los equipos.

"La digitalización no es un objetivo en sí mismo, algo no es bueno porque sea digital, es bueno si lo digital ayuda a tener mayor influencia, a hacerlo mejor, evolucionar en nuestros servicios, o ahorrar coste, si no, es un gasto innecesario. Yo sé que muchas de estas cosas parecen imposibles en el sector, pero muchos de los avances digitales que son normales ahora parecían inviables hace 10 años.", ha dicho el CEO de Loxam Hune.



Ausa planea doblar su facturación en cinco años

Ausa planea doblar su facturación en cinco años. La compañía llega a un acuerdo con Madvac y Kaoussis, para la venta de la nueva gama de vehículos industriales todoterreno Excelway y continúa avanzando en su plan estratégico de expansión internacional en Norteamérica, Asia-Pacífico y Europa Central.

“En 2022 Ausa inicia un importante plan de expansión con el objetivo de duplicar la facturación en cinco años. Conseguiremos este objetivo enfocándonos en nuestra gama de vehículos industriales, los cuales han sido el core business de nuestra empresa desde sus inicios. Con Excelway hemos desarrollado unos grandes conocimientos a nivel tecnológico que estamos aprovechando para todos nuestros productos”, explica Ramon Carbonell, CEO de Ausa. “Después de un largo proceso, que activamos durante el 2020 creemos que las propuestas de Madvac y Kaoussis han sido las mejores para que la línea de productos Excelway pueda entrar en una nueva fase de desarrollo y cubrir la demanda existente”, dice Carbonell

El nuevo plan estratégico de Ausa pasa por un importante crecimiento en Norteamérica, Asia-Pacífico y Europa Central, regiones donde actualmente el fabricante ya tiene presencia, y donde pretende aumentar su penetración.

Para hacer frente a este importante crecimiento internacional, Ausa ha llevado a cabo inversiones de 12 millones de euros para la renovación de sus modelos entre 2016 y 2020. Además, tiene previstas inversiones similares para los modelos compactos durante los próximos años.

“Tenemos la gama de productos industriales más variada de nuestra historia. Unas máquinas que satisfacen las necesidades de nuestros clientes en todo el mundo. Las ventas de nuestra rama industrial han aumentado más de un 80% desde 2016 y hemos realizado inversiones para mejorar nuestras instalaciones, las cuales tienen una capacidad de producción de 10.000 vehículos anuales. Con todos estos factores estamos convencidos de que es el mejor momento para focalizar nuestro negocio y apostar fuerte por estos mercados”, concluye Ramon Carbonell.

Genesal Energy reforzará en 2022 su apuesta por la transición ecológica



La empresa gallega Genesal Energy reforzará en 2022 su apuesta por la transición ecológica con el desarrollo de grupos electrógenos que formen parte de modelos energéticos sostenibles y eficientes porque “no hay plan B para el planeta”, indican desde la compañía.

Así, tanto a medio como a corto plazo, la estrategia empresarial de la firma se centrará en cumplir los compromisos de la Agenda 2030 y los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) a través de la identificación y priorización de los proyectos sostenibles, tal y como realizó durante el pasado ejercicio económico, cuando, pese a los efectos de la pandemia, Genesal Energy cerró el año con grandes proyectos en la agenda basados en dos de sus grandes pilares: la internacionalización y la innovación.

La apuesta de la empresa por la investigación como herramienta para destacar en el mercado ha marcado su trayectoria desde los inicios y le ha permitido crecer tanto a nivel nacional como internacional. En este sentido, la aplicación de las nuevas tecnologías a los productos que diseñan en la fábrica coruñesa de Bergondo es una de sus bazas para continuar creciendo.

HACIA LA TRANSICIÓN ENERGÉTICA

En 2021, un año de transición debido a la crisis sanitaria, en Genesal Energy volvieron a acudir a eventos presenciales. Así, en la Feria Mindtech, que se celebró en el mes de septiembre en Vigo, la compañía mostró parte del trabajo que realiza en materia de I+D en su apuesta por avanzar hacia la transición ecológica.

El sistema Hybrid Microgeneration, que combina varias baterías alimentadas por diferentes fuentes renovables; los grupos electrógenos con motores diésel integrados -y adaptados a la normativa europea Stage V- y la línea de equipos alimentados por gas fueron protagonistas de su stand en Mintched. “Son tres ejemplos de avances en la senda de la eficiencia energética y la neutralidad de emisiones de cara a 2050”, explican en Genesal Energy, donde indican que la inversión en productos que prioricen la eficiencia energética se reforzará este 2022

La proactividad se convierte así en una de las máximas de la compañía para lograr energía cada vez más limpia y sostenible y su respaldo a las energías renovables ya es una realidad.

Así se volvió a demostrar en los últimos doce meses, contribuyendo, por ejemplo, al desarrollo de instalaciones como el futuro parque eólico Fenicias, en México, que permitirá dejar de emitir a la atmósfera más de 320.000 toneladas de CO2 al año, o con el suministro de energía de emergencia para alimentar la subestación de una gran planta fotovoltaica en Atacama (Chile), uno de los grandes proyectos energéticos de este país.

EL FUTURO SE LLAMA HIDRÓGENO

Al margen de la progresiva transición hacia el gas, para la compañía gallega el hidrógeno es la próxima parada en materia de sostenibilidad.

El desarrollo de sistemas de emergencia en las plantas de hidrógeno verde en Barcelona y Ciudad Real, que producen energía sin emitir dióxido de carbono a la atmósfera, son un buen ejemplo de ello. En este sentido, uno de los últimos proyectos de Genesal Energy, que se encuentra en fase de desarrollo, es la fachada fotovoltaica de su sede central en España, en Bergondo.

En el balance de 2021, la empresa destacó de nuevo por priorizar el área de I+D+i y por diseñar grupos altamente especializados. Es el caso de sus grupos electrógenos para bajas temperaturas, como el creado para la subestación LitPol Link -que forma parte de la línea eléctrica de interconexión entre Polonia y Lituania-, un campo donde se ha convertido en referente, al igual que ocurre con su gama Rental con gran implantación en países como Perú y México, una apuesta que se consolidará a lo largo de 2022, avanzan desde la empresa.

Porque a pesar de todas consecuencias que ha traído la crisis sanitaria, a lo largo de este tiempo, Genesal Energy, como parte del sector energético, ha sido considerada un servicio esencial y por eso durante el pasado año incrementó sus esfuerzos para garantizar la seguridad en centros vitales e instalaciones críticas como hospitales, puertos o aeropuertos, y en el sector servicios con el diseño de energía de emergencia para hoteles, complejos de oficina o edificios administrativos.

Manitou cierra 2021 con un aumento del 18%

Net sales by division

In millions of euros	Quarter			Full-year period		
	Q4 2020	Q4 2021	Var %	2020	2021	Var %
Product division	353	382	8%	1 285	1 535	19%
S&S	79	91	16%	300	340	13%
Total	432	473	9%	1 585	1 875	18%

Net sales by region

In millions of euros	Quarter			Full-year period		
	Q4 2020	Q4 2021	Var %	2020	2021	Var %
Southern Europe	155	158	2%	555	602	8%
Northern Europe	152	178	17%	584	750	28%
Americas	80	81	2%	296	335	13%
APAM	45	56	23%	150	188	25%
Total	432	473	9%	1 585	1 875	18%

at constant scope and exchange rates :

El Grupo Manitou ha terminado el 2021 con unas ventas de 1.875 millones de euros, lo que supone un crecimiento interanual del 18% respecto a 2020. Michel Denis, presidente y director ejecutivo, ha explicado que estas cifras se deben "al compromiso de todos los equipos en un contexto de aumento de las tensiones en la cadena de suministro". Además, ha añadido que todos los sectores, mercados y clientes también contribuyeron a una fuerte aceleración de la demanda. En el cuarto trimestre, la entrada de pedidos alcanzó un nuevo máximo, al igual que la cartera de pedidos con un máximo histórico de 3.000 millones de euros. Las organizaciones industriales están diseñadas para satisfacer la demanda de nuestros clientes en un entorno de presiones en la cadena de suministro e inflación de precios. En vista de estos factores, el grupo espera que su facturación crezca más de un 20% en comparación con 2021"

La División de Productos (que combina las antiguas divisiones MHA y CEP) logró unas ventas trimestrales de 382 millones de euros, un 8 % más que en el cuarto trimestre de 2020 y un 19 % interanual (+20 % a tipos de cambio y alcance constantes). Todas las operaciones se enfocaron en acelerar las tasas de producción y administrar la cadena de suministro en un contexto disruptivo. Con unos ingresos de 91 millones de euros, la División de Servicios y Soluciones (S&S) registró un aumento del 16 % en la actividad en comparación con el cuarto trimestre de 2020 y del 13 % en 12 meses (+13 % a tipos de cambio y alcance constantes).



Mateco pone en marcha su nueva Delegación Norte



Mateco unifica las delegaciones de Madrid Este y Madrid Norte, y pone en marcha, en el municipio de Alcalá de Henares, la nueva Delegación Norte y las oficinas Territoriales de la zona centro.

Estas nuevas instalaciones ofrecen a los empleados un entorno de trabajo cómodo y eficiente. A su vez, los clientes pueden beneficiarse de la situación estratégica de dichas infraestructuras. Ubicadas a pie de la A2 y de la R2, y a 5 minutos de la M50 cubren toda la zona noreste de la Comunidad de Madrid, así como las dos Castillas. Gracias a la delegación de Madrid Oeste, que seguirá ofreciendo servicios en la zona suroeste, la marca da cobertura a toda la zona centro.

Las instalaciones con 6.000 m² de nave y más de 17.000 m² de campa tienen capacidad para más de 5.000 máquinas, y pasan a ser las instalaciones más grandes del sector en la Comunidad de Madrid. Esto ha permitido un aumento inmediato del 15% del parque de maquinaria para la provincia de Madrid.

Las instalaciones preparadas para un equipo de más de 50 técnicos están equipadas con: una cabina de pintura ventilada y sectorizada; un almacén de repuestos central, capaz de gestionar más de 1 millón de euros; y un surtido con más de 15.000 referencias para mejorar el servicio técnico.

Por otra parte, cuenta con una zona de oficinas de más de 2.500m², equipada con oficinas para el servicio local de la provincia de Madrid, así como otras para dar soporte a la Comunidad de Madrid, a Castilla y León y Castilla-La Mancha. Dispone así mismo de numerosas salas de reuniones, y aulas de la matecoAcademy para la formación de operadores de plataformas elevadoras y carretillas con mejores medios audiovisuales.

La amplitud de las instalaciones ha permitido aumentar la flota de camiones y optimizar así el servicio de logística, con 15 camiones equipados con sistemas de planificación de ruta e inteligencia artificial basados en la geolocalización.

Imprefil implementa un plan de mejora en sus **almacenes de Madrid y Barcelona**



Imprefil ha implementado un plan de mejora en sus almacenes de Madrid y Barcelona desde donde realiza las funciones de distribución que hacen posible la actividad económica de la empresa.

Desde los orígenes de Imprefil, hace más de 40 años, se realizan en sus almacenes las operaciones de almacenaje, manipulación, aprovisionamiento de piezas, preparación de pedidos y envío de mercancías. Paulatinamente y en un proceso de mejora constante implementando sistemas más modernos bajos criterios y normativas ISO 9001, Imprefil ha conseguido un mejor servicio a sus clientes, ofreciendo plazos de entrega en el mismo día, en menos de 24 horas, y 48 horas para piezas especiales.

Ibarfil, el nombre de la sede de Imprefil en Cataluña, cuenta con un gran almacén con espacio suficiente para cubrir el 90% de la demanda del mercado en productos térmicos para las principales marcas como Audi, BMW, PSA, Mercedes o Toyota, entre otras.

Con una situación inmejorable en el centro de la Ciudad Con-

dal, Ibarfil atiende desde 1992 las necesidades del mercado de Cataluña. Con tres repartos diarios, Ibarfil ofrece plazos de entrega de menos de 12h para Barcelona y su periferia, y de menos de 24h para el resto de Cataluña.

Apoyado en herramientas de análisis de los consumos y necesidades del mercado de los últimos 5 años, de las más de 7.000 referencias manejadas, Ibarfil tiene en stock las 500 referencias TOP de los mejores productos térmicos de marcas como G&M Radiator, KOYO o IR PLUS.

Imprefil sigue sumando nuevos productos de calidad a su completo Catálogo Térmico y continúa apostando por la innovación y la búsqueda de nuevos productos demandados por un mercado en constante cambio. Con un equipo de profesionales de más de 40 años de experiencia en el sector de los componentes, Imprefil sigue invirtiendo en Gama, Servicio y Atención Personalizada, con el foco puesto en proporcionar el más alto nivel de calidad y rapidez de respuesta que demandan sus clientes.

Bobcat T7X, la primera cargadora compacta de orugas totalmente eléctrica



Doosan Bobcat ha presentado su nueva cargadora compacta de orugas Bobcat T7X, totalmente eléctrica, en el CES 2022, el evento tecnológico más influyente del mundo, celebrado este mes en Las Vegas (Estados Unidos). La T7X es la primera máquina de su clase totalmente eléctrica, que ofrece todas las ventajas de eliminar los sistemas hidráulicos, los componentes, las emisiones y las vibraciones, todo ello con una máquina más limpia y silenciosa.

Bobcat T7X fue galardonada con dos premios a la innovación del CES 2022 en las categorías de Inteligencia de vehículos y Transporte y ciudades inteligentes. El programa de premios a la innovación del CES reconoce a los galardonados en multitud de categorías de productos tecnológicos y distingue a los mejor valorados en cada una de ellas.

La Bobcat T7X se desarrolló inicialmente para el mercado norteamericano, pero está previsto realizar pruebas internas y recoger las opiniones de los clientes en la región de Europa, Oriente Medio y África (EMEA) para estudiar su potencial comercial.

Scott Park, presidente y CEO de Doosan Bobcat, afirmó: "Doosan Bobcat se encuentra a la vanguardia de la innovación y estamos orgullosos de estrenar la tecnología totalmente eléctrica de la T7X para ayudar a los clientes a maximizar tanto la sostenibilidad como la productividad. Nuestro objetivo sigue siendo ofrecer soluciones y productos que capaciten a las personas para lograr más y construir un mundo mejor".

La Bobcat T7X es la primera cargadora compacta de orugas totalmente eléctrica

del mundo. Esta máquina está totalmente alimentada por baterías, fabricada para ser más productiva desde el principio con accionamiento y propulsión eléctricos, más silenciosa con un par de alto rendimiento y más potente que cualquier cargadora de orugas con motor diésel que le haya precedido, todo ello con emisiones cero de carbono.

Comentando los planes futuros para EMEA, Vijay Nerva, jefe de innovación de Doosan Bobcat EMEA, dijo: "La T7X se ha desarrollado por ahora para el mercado norteamericano, pero aborda una necesidad y un reto globales. Tenemos previsto realizar pruebas internas y recoger las opiniones de los clientes en varios países de la región de EMEA este año para comprender mejor las necesidades de los clientes en este mercado antes de tomar decisiones comerciales."

Caterpillar lanzará una nueva función de avance lento inteligente para cargadoras

Caterpillar espera lanzar una nueva función de avance lento inteligente para la gama completa de cargadores de dirección deslizante (SSL) y cargadores de cadenas compactos (CTL) Cat® D3 para operar los accesorios de cepilladora en frío y sierra de rueda Cat.

La marcha lenta inteligente detecta la carga en el accesorio y ajusta automáticamente el comando de conducción para mantener la cepilladora en frío o la sierra circular funcionando a la velocidad más productiva.

Una combinación de sensores de accesorios y software patentado equilibra de manera óptima la carga del accesorio y la velocidad de la máquina para maximizar la productividad. Al detectar continuamente la carga en el accesorio, la marcha lenta inteligente aumenta la velocidad de la máquina cuando encuentra menos resistencia y reduce automáticamente la velocidad de la máquina cuando encuentra una carga mayor. La carga del motor permanece constante, mientras que el operador puede controlar la presión hidráulica en el panel de visualización de la cabina.

El deslizamiento inteligente elimina las conjeturas al establecer la velocidad de deslizamiento correcta para operar el accesorio. Sin la ayuda de esta función, establecer una velocidad de avance demasiado rápida puede hacer que el accesorio se detenga, y una velocidad demasiado lenta puede provocar una pérdida de productividad. El software de des-

lizamiento inteligente determina de manera suave y eficiente la velocidad óptima de la máquina para las condiciones de corte.

Con esta nueva característica de accesorio inteligente de Caterpillar, el operador solo necesita activar el sistema de control de avance lento estándar y establecer la velocidad máxima de avance lento en la pantalla avanzada dentro de la cabina. Una vez que la herramienta se acopla al corte, el deslizamiento inteligente mide la carga en el accesorio y ajusta el comando de conducción automáticamente a medida que comienza el corte. En el caso de que el cortador se atasque o se atasque, una función de inversión automática dentro de la marcha lenta inteligente cambia rápidamente la

dirección de la máquina para permitir que la herramienta elimine el atasco.

La disponibilidad prevista para la marcha lenta inteligente en las máquinas Cat D3 SSL y CTL es el tercer trimestre de 2022. Un kit de instalación de campo que consta de sensores y software de máquina para operar la nueva función estará disponible para los cargadores y accesorios de flota existentes. Una vez que estén disponibles comercialmente, las nuevas compras de cepilladoras en frío y sierras circulares se enviarán desde la fábrica con el hardware necesario instalado, y los nuevos modelos D3 SSL y CTL vendrán listos para el arrastre inteligente desde la fábrica.



Epiroc presenta Mobius for Drills

Epiroc, compañía líder en productividad en minería y construcción, en asociación con ASI Mining LLC, presenta Mobius for Drills, una nueva plataforma para convertir datos en información útil y procesable. Mobius for Drills conducirá a las minas hacia la automatización y la conectividad.

Con inteligencia artificial integrada, el sistema Mobius es fácil de usar y permite el manejo, control y monitoreo de múltiples equipos para maximizar la productividad y la seguridad.

“Pensamos en él como una herramienta para respaldar directamente la toma de decisiones interrelacionadas, rápidas y efectivas. Las minas pueden obtener una mayor productividad y economías de escala, ya que un solo operador controla múltiples vehículos remotos y autónomos. Mobius for Drills está diseñado para unir toda la cadena de valor.” Dice Tyler Berens, Epiroc Automation Director for Surface Mining.

Mobius for Drills muestra datos en un diseño fácil de usar para mapear los datos de la perforación, evaluar estadísticas, rastrear consumibles y comparar los resultados planificados con los resultados reales.

“Mobius for Drills es una herramienta de gestión ideal para una toma de decisiones más inteligente. Brinda el acceso a información valiosa y facilita tomar medidas y monitorear el impacto, todo en la misma aplicación”, agrega Christopher Blignaut, Epiroc Product Owner Data Solutions.

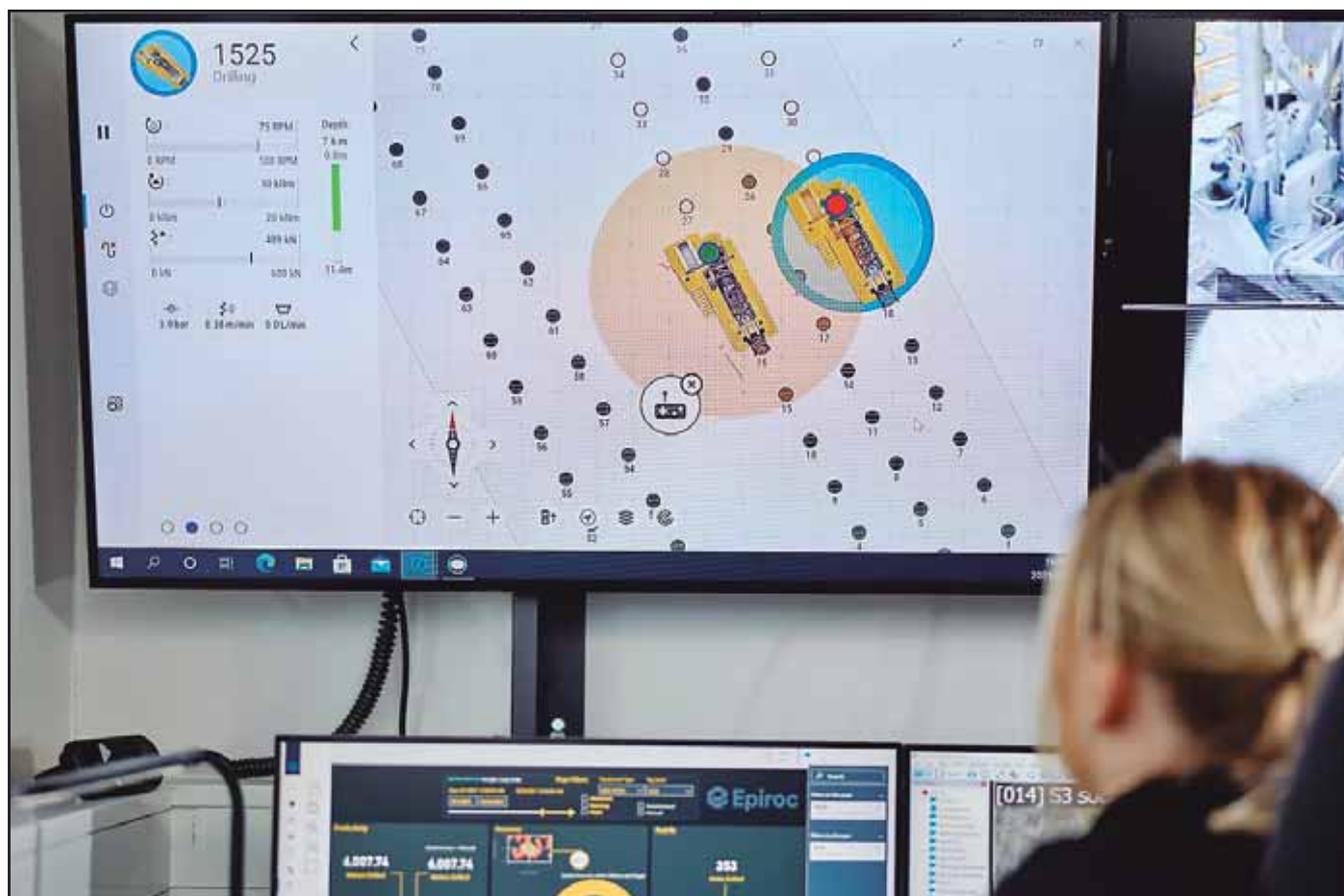
Al proporcionar una plataforma única para todas las partes interesadas dentro de la operación de perforación, los usuarios pueden navegar rápidamente por la información, filtrarla según sus necesidades y optimizar el proceso de toma de decisiones, día a día o con el tiempo.

Un valor agregado de Mobius for Drills es su capacidad para trabajar en flotas con equipos de múltiples fabricantes, condensando todas las fuentes de información. Mobius for Drills puede usarse como un siste-

ma de gestión de flotas o integrarse con el sistema existente de una mina.

“Mobius for Drills mejora la coordinación de todas las partes interesadas en el proceso de perforación. Por un lado, proporciona información valiosa en cada etapa del proceso, a través de un generador de planes de perforación para la planificación y conocimiento de la situación por parte de los controladores de perforación. Por otro lado, genera informes para los supervisores. Es un producto escalable que se adapta a las necesidades cambiantes de una mina”, explica Mahmood Hassan, Epiroc Engineering Project Manager Automation.

Mobius for Drills importa planes de perforación, monitorea la perforación y crea los informes sobre un sistema seguro en el sitio o de forma remota. Admite operaciones manuales, operación a distancia, modos semiautónomos y totalmente autónomos, y cubre aplicaciones desde perforación y voladura hasta sistemas de transporte autónomos.



"Las razones del éxito de esta máquina son el chasis extremadamente compacto"

Montada sobre camión de 3,5 toneladas, con una altura máxima de trabajo de 25,10 m, la plataforma articulada MZ 250 de Multitel Pagliero destaca por su velocidad y compactad. El alcance horizontal máximo de 14,35 permite una capacidad de carga de la cesta de 80 kg y de 250 kg con el alcance de 10,35 m.

Rápida de posicionar, segura en sus movimientos y con un buen rendimiento en cualquier contexto. Ideal para el alquiler, se puede utilizar para trabajos de construcción, mantenimiento, instalación y colocación, restauración y limpieza, así como para las obras de chapa, poda y mucho más.

El plumín articulado y la posibilidad de trabajar bajo tierra con un alcance de hasta -2,5 m la convierten en una máquina particularmente versátil. Esta función se ve reforzada por el sistema Multitel MUSA, que optimiza el movimiento y el rendimiento en función de la carga, la rotación de la pluma y la posición de los estabilizadores.

Tecnológicamente avanzada, la MZ 250 está equipada con el sistema de Telemetría con localización GPS, visualización del estado de la máquina, parametrización remota y diagnóstico.

Gracias a la rotación de 400° de la torre y la cesta autonivelante de 1,40 x 0,70 m, capaz de girar 90°+90°, el operador puede sortear posibles obstáculos y posicionarse con precisión en la zona de trabajo, aumentando la productividad.

La estabilización con gatos hidráulicos, diseñados y realizados completamente en Multitel Pagliero, hace que la MZ 250 sea una máquina fácil de posicionar y usar incluso en los espacios reducidos. Además, el sistema de arranque y parada en la cesta permite un uso eficiente de la plataforma y optimiza el consumo. Hablamos con Greg Moore, gerente general de ventas de



Multitel en el Reino Unido e Irlanda, sobre el éxito de este modelo: 35 unidades ordenadas en 2021.

EN SU OPINIÓN, ¿CUÁLES SON LAS RAZONES DE SU ÉXITO?

Las características populares incluyen el chasis extremadamente compacto con una distancia entre ejes de 3 metros y un excelente radio de giro, que permite el acceso a áreas donde muchas otras máquinas no pueden llegar. Luego está el plumín articulado, el alcance de trabajo de 14 metros y la impresionante altura de trabajo de hasta 25 metros. También se agradece la cesta lateral. Nuestro servicio es también un factor decisivo.

¿QUÉ TIPO DE CLIENTES COMPRAN LA MZ 250?

Muchas empresas más pequeñas que dirigen empresas de limpieza, empresas de mantenimiento general, techadores y constructores y algunas empresas de alquiler. Yo diría

que este modelo cubre más o menos todo tipo de negocios.

¿EL MZ250 ES LA PRIMERA COMPRA DE UN MULTITEL PARA LOS CLIENTES O TIENEN OTROS MODELOS?

Para alrededor del 75% de las personas que compran esta máquina, es su primer montaje en camión o incluso su primer producto Multitel. Alfresco, cerca de Oxford, es un buen ejemplo de alguien que no había tenido máquinas antes, tal vez solía alquilar algo cuando lo necesitaba. Nos reunimos, compartimos demostraciones y luego le preguntaron a otro cliente de Multitel cómo trabajamos. De ahí la elección. Up 4 Access, por otro lado, es un usuario que anteriormente había tenido una máquina Multitel y quería actualizarse a la MZ250 porque les ofrecía mucho más que su antigua MX250. En contraste, One Fifty de Bristol es un usuario novato de plataformas aéreas.

ÍNDICE DE ANUNCIANTES

ASEAMAC	53
BYG	Portada
CAMSO	7
COEXU	Interior de portada
DEUTZ	49
GREEN POWER PRODUCTS	5
HUPPENKOTHEN	23
MB CRUSHER	43
PREMIOS POTENCIA	Interior de contraportada
S.L. DE MAQUINARIA Y EQUIPOS DOFI	9
TRANSGRUAS CIAL	13
TVH	17
UBARISTI	Contraportada

ProfesionalesHoy.es

INFORMACIÓN ÚTIL
PARA EMPRESAS Y PROFESIONALES

**SUSCRÍBETE DE
FORMA GRATUITA**
Y ACCEDER DE
FORMA ILIMITADA
A TODOS LOS CONTENIDOS
WEB Y REVISTAS DIGITALES



www.grupotpi.es

XVI PREMIOS POTENCIA

El mejor punto de encuentro oferta-demanda del sector

En el mejor escenario posible

HOTEL MANDARIN ORIENTAL RITZ

Plaza de la Lealtad, 5, 28014 Madrid



PATROCINADORES PRINCIPALES



PATROCINADORES ORO



PATROCINADORES PLATA



PATROCINADORES BRONCE



TODA LA INFORMACIÓN EN
premios.potenciahoy.es

COLABORAN



ORGANIZA





CONFIAR EN EL NÚMERO 1 ES SIEMPRE UNA BUENA DECISIÓN

UN AÑO MÁS, KUBOTA HA SIDO LÍDER MUNDIAL EN MINIEXCAVADORAS.
TODO UN PREMIO A LA FIABILIDAD.

 **UBARISTI**

IMPORTADOR OFICIAL DE:

