

www.potenciahoy.es

potencia

REVISTA PROFESIONAL DE MAQUINARIA, OBRAS PÚBLICAS E INFRAESTRUCTURAS

15 ANIVERSARIO

XV PREMIOS
MAQUINARIA OP
INFRAESTRUCTURAS



TENEMOS LA PIEZA QUE NECESITAS

Síguenos en:



www.blumaq.com

**REPUESTOS ALTERNATIVOS BLUMAQ
PARA MAQUINARIA DE OBRAS PÚBLICAS
CATERPILLAR®, KOMATSU®, CUMMINS®,
VOLVO® Y CASE®**

NUESTRO TRABAJO ES SINÓNIMO DE GARANTÍA

En Blumaq estamos comprometidos con el trabajo bien hecho. Cuidamos el desarrollo del producto, su fabricación y almacenaje, garantizando así un perfecto funcionamiento en su máquina.

Contamos con 90.000 referencias a su disposición en cualquiera de nuestras 28 delegaciones en Europa, Asia, América y África.

Teléfono de contacto

902 118 000



CATERPILLAR®, KOMATSU®, CUMMINS®, VOLVO® Y CASE® SON MARCAS COMERCIALES REGISTRADAS POR SUS PROPIETARIOS Y SE USAN SOLAMENTE COMO REFERENCIA DE APLICACIÓN DE NUESTROS REPUESTOS.

¿Nuevo miembro en su familia?

El dúmper articulado TA 230 Litronic

No hay terreno demasiado difícil, ni pendiente demasiado pronunciada, ni carga demasiado pesada: nuestro último y potente dúmper articulado traspasa los límites, con una enorme fuerza de tracción y un óptimo flujo de potencia.

www.liebherr.com/el-nuevo

LIEBHERR

Dúmper articulado



reddot winner 2021



06. Editorial

08. Opinión

- 08. José Manuel Galdón, consejero delegado de TPI
- 10. Pedro Fernández Alén, presidente de CNC
- 12. Concha Santos, presidenta de ANCI
- 14. Jorge Cuartero, director general de ANMOPYC
- 16. Sonia Fernández Ayala, directora general de ANDECE
- 18. Juan José Torres, presidente de ASEAMAC
- 20. Pablo Budía, presidente de AEDED

22. Actualidad

El Foro Potencia se suma a las celebraciones de las Semanas de la Arquitectura y de la Ingeniería de Madrid

28. Mercado

Perspectivas para Norteamérica: estabilidad en el horizonte

30. Informes

Informe sobre seguridad global de IPAF 2021

32. Lectura Specs

Estudio "Ferias en los tiempos de la pandemia Covid-19"

50. Protagonistas

Entrevista con Matt Ackley, director de Márketing de Ritchie Bros

54. Noticias de empresas

66. Novedades de maquinaria y equipos

74. Premios Potencia 2021

- 76. Los Premios Potencia vuelven a reunir al sector para celebrar su 15º aniversario
- 82. El jurado de los Premios
- 84. 15 años reconociendo la labor del sector

86. Agenda de eventos y congresos

90. Índice de anunciantes

TPI Edita

www.grupotpi.es | Tel. 91 339 67 30
Avda. de la Industria 6, 1ª planta
28108 Alcobendas (Madrid)

CONSEJERO DELEGADO

José Manuel Galdón Brugarolas

CONSEJO EDITORIAL

Ricardo Cortés Sánchez, Joaquín Cermeño, José Manuel Illescas Villa, José Manuel Relancio, Juan Ángel Toledo, Juan Antonio Muro Murillo, Juan Francisco Lazcano Acedo, Julián Núñez



REDACCIÓN

DIRECTOR DE INFORMACIÓN
José Henríquez | jihenriquez@grupotpi.es

DIRECTOR

Lucas Manuel Varas Vilachán
lucas.varas@grupotpi.es
91 339 69 91

REDACCIÓN Y COLABORADORES

Nuria López, Beatriz Miranda,
Marisa Sardina

PUBLICIDAD

JEFE DE VENTAS

Ángel Luis Lara | angel.lara@grupotpi.es
Tel.: 91 339 86 99 | Móvil 618 732 312

DEPARTAMENTO COMERCIAL

Teresa del Amo, Corina Estrella,

PRODUCCIÓN

JEFE DE PRODUCCIÓN

Enol Álvarez | enol.alvarez@grupotpi.es

MAQUETACIÓN Y DISEÑO

Jaime Dodero

DEPARTAMENTO DE PRODUCCIÓN

Katherine Jácome, Jaime Dodero

SUSCRIPCIONES Y DISTRIBUCIÓN

Marta Jiménez | marta.jimenez@grupotpi.es
Tel. 91 339 67 30

SISTEMAS

Joaquín Moll

BASE DE DATOS

Sandra García

ADMINISTRACIÓN

Susana Sánchez
susana.sanchez@grupotpi.es

IMPRESIÓN

Gráficas 82

DEPÓSITO LEGAL / ISSN
M-15534-1964 / 0032-5600

DISTRIBUCION POSTAL

Servicios Postales
TGIES



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

AVEROIL

Máxima protección y durabilidad para el motor de su maquinaria pesada.



SELECTOR DE LUBRICANTES



Los lubricantes Averoil de Olipes, aprobados por el Instituto Americano del Petróleo (API) y por los principales fabricantes de motores, ofrecen la máxima protección de su motor, incluso en las condiciones de trabajo más exigentes; siempre sin perder la garantía del fabricante de su maquinaria.

Hay un Averoil para cada motor, consulte usted mismo cuál es el lubricante más adecuado para su equipo en nuestro selector de lubricantes en olipes.com (lea el código QR y acceda directamente) o contáctenos y le recomendaremos el producto más adecuado.

Averoil 15W40 Global cuenta con homologaciones de: MACK, MERCEDES-BENZ, RENAULT y VOLVO y supera especificaciones de: ACEA, API, CAT, CUMMINS, IVECO, MACK, MAN, MTU, MB y SCANIA entre otras.

PREMIOS POTENCIA
15 ANIVERSARIO 2021
PATROCINADOR OFICIAL

Olipes
The Professionals' Lubricants

olipes.com



Los premios que nunca se fueron

Este mes de septiembre llega una nueva cita con los Premios Potencia. Una edición 2021 muy especial ya que, coincidiendo con su 15ª aniversario, los premios recuperan su tradicional presencialidad. Y lo hacen en Zaragoza, ciudad que ha ligado su nombre al de estos galardones en varias ediciones de los últimos años.

Volver a reunir a parte del sector con motivo de la entrega de los Premios Potencia supone una gran satisfacción por varios motivos. Por volver a ver caras que hace tiempo que solo hemos visto a través de la pantalla del ordenador en esas videoconferencias que han pasado a formar parte de nuestro día a día. También, por hacerlo en un entorno como es el de Zaragoza, de la mano de Smopyc, que este mes de noviembre celebrará la edición más esperada de su historia tras todos los problemas y aplazamientos derivados de la pandemia.

Pero además, volver a celebrar de forma presencial los Premios Potencia es otro síntoma más de que aquella normalidad que se nos arrebató hace un año y medio comienza poco a poco a recuperarse. No obstante, estos galardones son uno más de tantos eventos, congresos, jornadas y demás reuniones que poco a poco vuelven a ocupar la agenda de todos los que pertenecen a este sector. Y a pesar de que algunos de los cambios que hemos vivido en los últimos meses habrán llegado para quedarse, es difícil que la frialdad de la pantalla del ordenador llegue a sustituir la calidez de las reuniones personales.

Sin embargo, es en vísperas de la celebración de los Premios Potencia cuando hay que poner en valor lo conseguido en la edición 2020. “Juntos en la distancia” fue el eslogan elegido para una gala que, por primera vez desde su nacimiento en 2007, se vio obligada a celebrarse de forma virtual. En una difícil decisión tomada cuando la pandemia estaba haciendo estragos en España y en medio mundo, el equipo de los Premios Potencia consideró que era el momento de hacer la celebración más especial de todas. Cuando las cancelaciones de eventos similares se sucedían en cascada y aunque no pudiésemos compartir mesa y mantel con el resto de participantes, el objetivo se logró gracias al esfuerzo de muchos: de un jurado que dio su apoyo incondicional a pesar de las dificultades, de unos patrocinadores que hicieron posible la viabilidad del proyecto y, por supuesto, de unas empresas participantes que no han dejado de innovar ni en mitad de la pandemia.

Este 2021 los Premios Potencia celebran su 15ª aniversario. Quince años en los que han conocido dificultades enormes, como una crisis económica que hizo estragos o una pandemia que ha cambiado el mundo tal y como lo conocemos en el último año y medio. Nada ha conseguido que falten a su cita anual con el sector. Este mes de septiembre, vuelven los Premios Potencia; los premios que nunca se fueron.

Telescópicos ultracompactos para una vida más fácil



El brazo lateral dota al manipulador telescópico de unas reducidas dimensiones en altura y consigue un mejor manejo sin renunciar a una cabina espaciosa y confortable. Además, su posición sobre el eje delantero proporciona una mejor visibilidad al conductor y una mayor seguridad durante las operaciones de carga y descarga.

T144H

El telescópico más compacto. Capaz de levantar cargas de 1.350 kg y con una elevación máxima de 4 metros. Es el único manipulador telescópico que puede ser transportado sobre un remolque convencional.

T204H

Con una capacidad de carga de 2.000 kg y una elevación máxima de 4,2 metros, es un telescópico avanzado tecnológicamente con una combinación perfecta entre capacidad todoterreno y agilidad.

T235H

2.300 kg de capacidad y 5 metros de elevación máxima. Es un vehículo versátil que cuenta con tres modos de conducción y enganches de conexión rápida para accesorios e implementos.





José Manuel Galdón
Consejero delegado de TPI

Recuperando la normalidad

Cuando pensábamos que lo más duro que nos podía pasar, me refiero a lo acontecido con la crisis económica y financiera mundial, que duró una década, lo estábamos dejando atrás, va y nos llega otra crisis. Una tan inesperada como diferente a lo que muchos habíamos conocido (y vivido). La Covid-19 no sólo trastocó todos nuestros planes personales y profesionales, sino que hizo de 2020 un Annus horribilis para toda la humanidad y, desgraciadamente nos está costando dejarlo atrás, habida cuenta que no terminamos de lograr la tan deseada normalidad.

Si bien especulábamos el año pasado que esta celebración sería “más tradicional”, es decir, reuniéndonos todos otra vez; resulta que nos encontramos con severas limitaciones de aforo, normas de distanciamiento social y demás parafernalia que nos lleva acompañando desde mediados de 2020. Pero las dificultades no son una excusa para interrumpir nuestro trabajo. Si no lo fueron cuando la crisis económica y, mucho menos, durante el 2020 cuando tuvimos que echar de imaginación ante la imposibilidad de reuniones físicas, menos lo será ahora.

En TPI hemos demostrado que sabemos adaptarnos a las circunstancias y, por ello, llevamos apoyando al sector de la obra pública, construcción y minería más de 50 años. Lo llevamos haciendo más que nadie, por qué no decirlo. Nuestras cabeceras fueron pioneras en sus respectivos nichos de mercado y lo siguen siendo hoy, tantos años después, cuando tenemos que atravesar un complejo contexto junto con lectores y anunciantes. Mientras otros se ponían a cubierto hasta que pasara el temporal, nosotros hicimos nuestro el concepto de resiliencia que hoy está en boca de todos, y nos aventuramos a la innovación, una vez más, ante un futuro incierto, entre otras cosas con contenidos puramente digitales, el Foro Potencia y, por estas fechas, la decimocuarta edición de los Premios Potencia, íntegramente en formato virtual.

Obviamente, nada de esto sería posible sin el respaldo que siempre nos brindáis los lectores, ni de las empresas anunciantes que apoyan nuestro trabajo. Por ello es justo reconocerles a ellas también en esta nueva edición de los Premios, la decimoquinta ya. Un aniversario que

nos hubiera gustado celebrar con un entorno más festivo, pero que en virtud de las circunstancias, y por responsabilidad con el sector y la sociedad en general, decidimos planificar como un evento semipresencial, innovando una vez más, al combinar la presencialidad y la difusión en streaming. Esperamos que el resultado sea tanto o más satisfactorio como lo fue en la anterior edición.

Todo el equipo de Potencia y TPI han puesto su empeño porque así sea, aguantando los problemas derivados de la denominada quinta ola de la pandemia, que nos sorprendió, como a la mayoría, cuando anhelábamos la recuperación gracias al avance de la vacunación. Pero lejos de encerrarnos volvimos a hacer alarde de esa resiliencia que nos caracteriza y afrontamos las circunstancias para celebrar los premios con el máximo esplendor posible. Una resiliencia que viene muy a juego con la coyuntura que nos va a tocar vivir, porque hasta el término lo recoge el plan de inversiones para remontar la crisis económica posterior a la pandemia de la Unión Europea y del Gobierno de España. Un plan del que esperamos nos de muchas alegrías, tanto al ámbito de las infraestructuras como a la economía nacional en su conjunto. Sabedores de la importancia de este tema para el sector de la construcción, contamos con la participación del experto economista Gonzalo Bernardos, quien se adentrará en la cuestión y nos vislumbrará las posibilidades que ofrece este plan de inversión.

Pero no es la única sorpresa. Presentaremos el estudio más importante que se haya realizado sobre las tendencias de compra de maquinaria para nuestro mercado, fruto de la colaboración con la empresa Lectura. Un trabajo que forma parte de la nueva línea iniciada por Potencia y TPI en general, que esperamos sea de gran utilidad para el sector, aportando su granito de arena a la reconstrucción de la normalidad.

Porque si la pandemia nos ha vuelto a alterar los planes de este año, así como las perspectivas, una vez más, no cabe duda de que todo volverá a su cauce. Con el deseo de que todos permanezcáis a salvo os invito a seguir la ceremonia de los 15 Premios Potencia y acompañarnos en esta nueva etapa que se inicia con el fin de la pandemia.



Prodúcelos. Móntalos. Cámbialos. Muévelos.



EL SISTEMA ÚNICO DE BETONBLOCK®



¡Muy Por Delante De La Competencia!

- Un sistema sostenible de moldes
- Moldes de acero de alta calidad
- Extremadamente preciso gracias a las más avanzadas técnicas de producción
- El sistema de apilamiento más estable
- Única y extensa gama de productos
- Las técnicas de producción aseguran una gran durabilidad
- La mejor relación precio - rendimiento





Pedro Fernández Alén

Presidente de CNC – Confederación Nacional de la Construcción

Construir para poner los cimientos de la reconstrucción

La construcción va a ser clave a la hora de cimentar la recuperación económica de España, pese a los numerosos focos de incertidumbre que afloran a la luz de los fondos europeos.

En cualquier caso, el sector ya está dando claros síntomas de fortaleza tras el impacto de la crisis sanitaria y económica provocada por el coronavirus y ha contribuido a amortiguar el golpe en nuestro país.

No es para menos, ya que el sector representa alrededor del 10% de nuestro PIB, da empleo a unos 1,3 millones de trabajadores y canalizará, de manera directa e indirecta, en torno a siete de cada diez euros que provengan de las ayudas comunitarias. Claro síntoma del potencial que tiene la construcción y del papel relevante que va a desempeñar en la reconstrucción económica.

El camino, no obstante, no estará exento de dificultades que amenacen con echar por tierra esta recuperación o, al menos, que frenen el ritmo de crecimiento esperado. En el caso de la construcción son muchos los frentes que se han erigido como un desafío para el sector, como son la posible eliminación de nuestro contrato fijo de obra, el repunte del precio de las materias primas -que pone en peligro la viabilidad de los contratos públicos-, la falta de mano de obra cualificada o los requisitos fijados para acceder a las ayudas para la rehabilitación.

La posible eliminación del contrato fijo de obra, además de una decisión desafortunada para la economía, se trata de uno de los grandes frentes en los que está inmerso el sector. El Gobierno pretende tumbar esta modalidad contractual en su lucha contra la temporalidad, sin tener en cuenta que constituye un modelo con una casi nula conflictividad laboral y que está consensuado entre trabajadores y empresarios desde su creación. Nunca ha

habido debate sobre su existencia, ya que ha contribuido a dar flexibilidad y estabilidad, así como a que la afiliación haya aumentado más de un 12% en un año. Por tanto, su eliminación torpedearía la recuperación económica y tendría unas consecuencias muy perjudiciales en términos de empleo, dado que habrá despidos objetivos y podría promover una “autonomización” del sector.

Otro de los grandes frentes es el repunte del precio de las materias primas, que ha encarecido notablemente los costes de los proyectos y que, en el caso de los contratos públicos, deben ser asumidos por los propios empresarios del sector, sin ningún tipo de compensación por parte de las Administraciones. Por tanto, es vital que se reforme la regulación sobre la revisión de precios ante la oleada de nuevos proyectos que se van a poner en marcha gracias a los fondos Next Generation.

El escenario no es simple. Algunas materias primas -como el petróleo o el cobre- han duplicado su precio en el último año y, además, el encarecimiento de los materiales ha venido acompañado de problemas de disponibilidad y suministro de diversas materias primas presentes en el día a día y que provocarán la demora de determinados proyectos públicos.

Por si este ‘cóctel’ no fuese suficiente se suma la falta de mano de obra en el sector, aunque hayamos absorbido parados de otros más damnificados por la pandemia como la hostelería o el turismo. En este marco, la construcción necesita atraer la atención de los jóvenes para rejuvenecer las plantillas, ya que solo un 9% de los empleados tienen menos de 30 años y la mayoría supera los 40 años, por lo que se necesita cubrir las futuras bajas que habrá con muchos trabajadores cerca de jubilarse.

Más si cabe en un momento en el que sólo para cum-

plir con la estrategia de rehabilitación y regeneración urbana se necesitarán alrededor de 188.000 empleos. Por ello, cobra especial atención el trabajo que se realiza desde la Fundación Laboral de la Construcción, la “universidad del sector”, que tiene capacidad para formar a unos 200.000 futuros trabajadores al año y que es un eje vertebrador para atraer no solo a los jóvenes sino también a las mujeres, que apenas representan un 8% del total.

Estas perspectivas sobre la estrategia de rehabilitación y regeneración urbana también cuentan con sus propios desafíos. Los requisitos fijados para acceder a los fondos europeos hacen inviable el objetivo de rehabilitar

alrededor de 500.000 viviendas al no haber contemplados ciertas actuaciones que incrementarán el coste de los proyectos en un 25% y que harán que muchos proyectos encallen. Por tanto, y en caso de no producirse modificaciones durante la tramitación del Real Decreto, continuaríamos a la cola en la rehabilitación del parque residencial.

En definitiva, tenemos que construir para cimentar la reconstrucción. El futuro está lleno de desafíos, pero también de oportunidades. Pongámonos manos a la obra para convertir nuestro sector en uno de los principales motores para la recuperación de España.



ALL IT TAKES!

Todos los productos y servicios en
www.wackerneuson.com



**WACKER
NEUSON**
all it takes!



Concha Santos

Presidenta de ANCI – Asociación Nacional de Constructores Independientes

Los retos de la recuperación

La construcción está llamada a impulsar la recuperación económica en España durante los próximos meses. La llegada de los fondos Next Generation supone una oportunidad única de paliar el déficit inversor acumulado en materia de infraestructuras desde la crisis de 2008 y el comienzo de la consolidación fiscal en 2010. Y, cerrando esa brecha, cimentar las bases de una reactivación económica sostenible, competitiva y cohesionada.

Tras años de inversiones relegadas, se acumulan las actuaciones pendientes en relación con los Objetivos de Desarrollo Sostenible de la Agenda 2030 en áreas como transporte, movilidad, vivienda, agua, medioambiente, gestión de residuos, cambio climático, eficiencia energética y salud pública. Junto a ellas, necesidades de conservación y mantenimiento de las infraestructuras existentes.

Necesidad y oportunidad se alinean.

Una gran oportunidad. Y no solo para que el país se ponga al día con el déficit de infraestructuras que está suponiendo, por ejemplo, que tengamos sanciones desde Europa por incumplir la Directiva Marco del Agua, sino para hacer frente a la manifestación más dramática y relevante de toda crisis: el desempleo, la principal preocupación de los españoles. Nuestro sector es el segundo mayor creador de empleo en España (14 puestos de trabajo directos e indirectos por cada millón de euros invertido en infraestructuras). Además, tiene la virtud de hacerlo de manera inmediata. La Confederación Nacional de la Construcción ha estimado que se necesitarán cerca de 700.000 trabajadores para poder ejecutar los proyectos que abordan los fondos europeos.

La inversión en infraestructuras siempre ofrece tres dividendos: económicos –incremento del PIB, competitividad y empleo–, sociales y medioambientales y, además, su transversalidad contribuye al desarrollo de otros sectores. Por ello, es de máxima importancia que el marco en el que vayan a desarrollar los proyectos del

sector ligados al programa NGEU, sea el adecuado para garantizar su ejecución al cien por cien.

No son, sin embargo, pocos ni menores los retos que en este sentido se nos presentan.

Ya lo estamos viendo. El incremento sin precedentes del precio de las materias primas, que se viene produciendo desde mediados del año pasado, está afectando gravemente al sector, poniendo en peligro el equilibrio económico de los contratos y su ejecución, incluso haciendo inviable la ejecución de muchos proyectos.

Precisamente para este tipo de situaciones, y con el objetivo de mantener el equilibrio económico del contrato para garantizar el efectivo cumplimiento del mismo, la normativa española prevé un mecanismo para actualizar el precio en función de la variación, al alza o a la baja, de los costes que conforman algunas de las prestaciones del objeto del contrato: la revisión de precios.

Desafortunadamente, este mecanismo está prácticamente en desuso desde la entrada en vigor del RD 55/2017 por el que se desarrolla la Ley de Desindexación de la Economía Española y la regulación al respecto en la Ley de Contratos del Sector Público, que transformó el procedimiento de obligatorio a discrecional por parte de los órganos de contratación.

Es por ello imprescindible disponer de los medios necesarios para evitar que esta situación con las materias primas interfiera con la gestión de los proyectos con cargo a los fondos NGEU, y puedan completarse en los plazos establecidos. En concreto, urge incorporar, con carácter obligatorio, un mecanismo automático de revisión de precios para todos los nuevos contratos de obra pública, de forma general en todos los órganos de contratación.

De no hacerlo, lo que se pone en riesgo es el éxito del propio plan de recuperación. Y eso, no nos lo podemos permitir.

NUEVA GENERACION EXCAVADORAS DE RUEDAS SIENTE TU CIUDAD



MÁS RENDIMIENTO
MÁS EFICIENCIA



MENOS COSTES DE
MANTENIMIENTO



¡CONSÚLTANOS!

Atención al cliente
901 13 00 13
www.finanzauto.es

Finanzauto





Jorge Cuartero

Director general de Anmopyc – Asociación Española de Fabricantes de Maquinaria de Construcción, Obras Públicas y Minería

La transición verde y digital, el momento de los fabricantes

La industria manufacturera de maquinaria para construcción continúa ajustando sus operaciones como resultado de la pandemia del COVID-19, garantizando la salud de sus trabajadores mientras trata al mismo tiempo de mantener los niveles de producción.

Desgraciadamente, no parece que estemos cerca de volver a la ansiada normalidad. El encarecimiento de las materias primas, la escasez de componentes electrónicos liderada por la falta mundial de chips semiconductores, el precio desbocado del transporte marítimo y los cuellos de botella en un sistema marítimo internacional al límite de su capacidad como consecuencia del COVID-19 están afectando a la buena marcha de la recuperación de nuestra industria y de las exportaciones.

Con el fin de acelerar la recuperación y la modernización de la economía española tras la crisis del COVID-19, el Gobierno de España ha elaborado un Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia (PRTR) que pivota sobre cuatro ejes transversales: la transición ecológica, la transformación digital, la cohesión territorial y social, y la igualdad de género. Esta hoja de ruta aprobada por la Comisión Europea va a permitir canalizar los fondos Next Generation EU destinados a reparar los daños provocados por la crisis del COVID-19, pero teniendo en cuenta la necesidad de una recuperación en clave ecológica.

En este sentido, el sector de la construcción viene experimentando en la última década 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 gobernando este proceso de cambio son precisamente la transformación digital y la transición ecológica. El efecto arrastre que ejercerán estos vectores de transformación agilizará la ejecución de proyectos constructivos más industrializados, seguros, eficientes y sostenibles.

La transformación digital permitirá dejar atrás la concepción tradicional de los procesos constructivos y hacer realidad el concepto de "Construcción 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 es ajena a la doble transición verde y digital a la que se dirige el sector. La evolución natural de la maquinaria para construcción durante los próximos años se concentrará en desarrollar capacidades autónomas, cognitivas y respetuosas con el medio ambiente a través de la innovación y el desarrollo tecnológico.

En este contexto evolutivo, somos conscientes que la mejor forma de afrontar la crisis derivada del COVID-19 consiste en verla como una oportunidad para acelerar la transformación verde y digital de nuestra industria.

La correcta ejecución y canalización de los fondos europeos va a permitir potenciar un ecosistema de la construcción digital, sostenible y resiliente. Sin embargo, las primeras convocatorias de ayudas con cargo al PRTR dirigidas a empresas de la industria manufacturera se han publicado en pleno mes de agosto y sin previo aviso. Si queremos que las ayudas lleguen a las empresas que más lo necesitan es preciso que la administración establezca un calendario, unos plazos y una información adecuada para asegurar que las empresas susceptibles de acogerse puedan hacerlo efectivamente.

Desde ANMOPYC continuaremos prestando servicios y llevando a cabo actuaciones en materia de innovación, digitalización y sostenibilidad que impulsen la transformación de los procesos productivos de nuestros fabricantes y la creación de productos y servicios tecnológicamente avanzados, de mayor valor añadido y más sostenibles, contribuyendo a desarrollar una industria futura más competitiva, digitalizada, ambientalmente sostenible y climáticamente neutra.



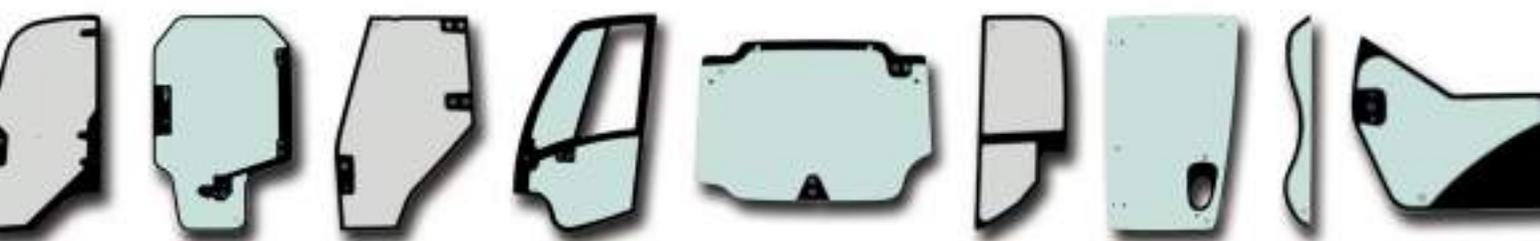
GLASSMOP



Obras Públicas

Más de 10.000 referencias

ESPECIALISTAS EN CRISTALERÍA PARA MAQUINARIA DE OBRAS PÚBLICAS, INDUSTRIAL Y AGRÍCOLA



Industrial y Vial



Agrícola

 www.glassmop.eu

 [@info@glassmop.es](mailto:info@glassmop.es)

 976 900 213

 678 457 669



Sonia Fernández Ayala

Directora General de ANDECE – Asociación Nacional de la Industria del Prefabricado de Hormigón

Reducir antes que reciclar

Verdaderamente la evolución del año 2021 en el sector de la industria del prefabricado de hormigón en España es favorable. Fijándonos en el indicador adelantado que monitorizamos desde ANDECE en cuanto a número de obras con prefabricados de hormigón, los datos son de un registro de crecimiento de un seis por ciento respecto del año 2019, que es el mejor año para realizar la comparativa, dejando a un lado el año 2020, más castigado por los efectos de la pandemia.

Este seis por ciento de crecimiento hasta junio del 2021, esperamos que se mantenga. Esta esperanza a la fecha de escribir esta tribuna para la revista Potencia, en julio 2021, puede desgraciadamente truncarse si los contagios siguen aumentando. Como desde ANDECE preferimos ver el vaso medio lleno, confiamos que 2021 sea un ejercicio positivo y de recuperación del sector.

He titulado esta tribuna “Reducir es antes que reciclar”. La sostenibilidad es algo que preocupa y ocupa de forma creciente nuestro tiempo y nuestras actividades a medio plazo y ya a corto plazo también. El uso de prefabricados de hormigón está bastante extendido si hablamos de obra civil, así como de edificación no residencial. Sin embargo, en edificación residencial aún queda trecho por recorrer.

Otra forma de construir es posible. Sí, efectivamente, es así. El diseño es fundamental. Pensar antes que hacer. Diseñar, planificar y solo después, ejecutar. La construcción prefabricada supone casi cero residuos. La construcción prefabricada requiere un menor consumo hídrico. La construcción prefabricada en hormigón es más durable y requiere un menor mantenimiento. La construcción prefabricada de hormigón se beneficia de manera intrínseca de la inercia térmica.

Con todas estas ventajas para la sostenibilidad en la construcción, ¿por qué no un incremento de la construcción prefabricada de hormigón en el sector residencial? Parecería la consecuencia lógica de un comportamiento racional al enfocar el diseño en la edificación residencial.

Un comportamiento sostenible de diseño: no generar residuos, reducir el consumo hídrico, edificios durables con escaso mantenimiento, beneficiándose de la inercia

térmica. Además de todo ello, utilizando materiales de proximidad, evitando largos transportes contaminantes, al tiempo que se genera empleo industrial de calidad, al que mujeres y hombres de entornos predominantemente rurales puedan acceder por igual.

¿Por qué no se da frecuentemente este comportamiento sostenible de diseño? ¿Tan difícil es el diseño que no se puede enfocar de forma sostenible?

Desde ANDECE venimos apoyando una evolución del enfoque del diseño, hacia un diseño sostenible.

Los genéricos BIM de ANDECE, un catálogo de 41 diferentes productos prefabricados de hormigón, pueden utilizarse de forma gratuita a la hora de enfocar el diseño. Que la falta de herramientas informáticas no sea un impedimento para promover un comportamiento sostenible de diseño.

También desde ANDECE apoyamos con formación, no sólo con el Máster de Construcción Industrializada conjunto con Structuralia, también ahora con la Academia On-line de ANDECE, en la que colaboramos tanto con el IETcc, el Torroja, como con la plataforma de INDESPRE. Que el desconocimiento no sea una rémora para el desarrollo de un comportamiento sostenible de diseño.

Hablando de sostenibilidad, no se nos escapa la necesidad de estar al día en cuanto a las Declaraciones Ambientales de Producto - DAP. En ANDECE se han realizado declaraciones ambientales sectoriales en seis familias distintas de productos prefabricados de hormigón: estructuras, forjados, fachadas de hormigón y GRC, elementos huecos, pavimentos y canalizaciones. Todas de acceso gratuito y públicas en la web de ANDECE. Que las declaraciones medioambientales no sean un inconveniente insalvable para generalizar un comportamiento sostenible de diseño.

Como decía al principio de esta tribuna, en ANDECE confiamos que este ejercicio 2021 sea un año positivo para la industria del prefabricado de hormigón en España, contando así con una construcción más sostenible y duradera, no solo para obra civil y para edificación no residencial, sino también para la edificación residencial española.



Husqvarna

PRIME™ LLEVE SU RENDIMIENTO AL SIGUIENTE NIVEL



Tanto si es un profesional experimentado como si es un recién llegado al mundo del corte de hormigón, apreciará la potencia y la versatilidad que ofrece el nuevo sistema PRIME™ de Husqvarna.

Combina la simplicidad, la facilidad de uso y el bajo peso de los equipos eléctricos con las ventajas de los sistemas hidráulicos. Características unificadas para que pueda rendir al máximo durante su jornada de trabajo.

Una nueva generación de equipos PRIME™, construida alrededor del nuevo, inteligente y extremadamente robusto convertidor de potencia Husqvarna PP 70, con todo el conocimiento y la experiencia de Husqvarna incorporados.


PRIME™

**Potente.
Revolucionario.
Inteligente.
Modular.
Eléctrico.**

husqvarnacp.com



Juan José Torres

Presidente de ASEAMAC – Asociación de Alquiler de Maquinaria y Equipos

El sector del alquiler de maquinaria y equipos, un sector consolidado

Hace 25 años, cuando se fundó la Asociación de alquiler de maquinaria y equipos (ASEAMAC), uno de los principales objetivos o retos que se marcó fue el de consolidar el sector. El de profesionalizar el gremio y fomentar el alquiler como complemento al modelo de compra enormemente extendido en todos los sectores.

Ahora, en 2021, podemos afirmar, con el orgullo y la satisfacción que provoca el trabajo bien hecho, que nos estamos acercando cada vez más a esa meta. Desde la humildad y el respeto hacia el modelo de compra, pero con la firme convicción de ofrecerle al cliente un nivel de servicio excelso en tiempo y forma; además de la aportación de nuestro modelo del alquiler a la sostenibilidad global. Sabemos que queda camino por recorrer, pero el reconocimiento público del alquiler hace que cada vez alcancemos hitos a mayor velocidad.

Podemos estar orgullosos. En primer lugar, porque en estos momentos nuestro sector presenta un grado de profesionalización muy alto, ofreciendo unos estándares de calidad de servicio elevadísimos. Y, en segundo lugar, porque poco a poco hemos logrado, a través de buenas prácticas y de esos estándares que señalaba, el giro que buscábamos. En algunos sectores, como el de la construcción, la compra se ha convertido en algo secundario o casi terciario. Y el alquiler ha pasado a ser el modelo más habitual, como siempre ha sido, por ejemplo, en el sector eventos.

Decía que aún queda camino por andar. Y, en este caso, podemos mirar hacia otro sector: el de agricultura. Hacia ahí es hacia donde estamos enfocando, como sector, una importante parte de nuestros esfuerzos. Y lo estamos haciendo a través de una promoción activa del modelo del alquiler, destacando siempre sus muchas ventajas y adaptándonos a las necesidades de cada sector concreto y, por supuesto, de cada cliente.

También hay que caminar en lo que se refiere a ciertos temas o preocupaciones que tocan a todos los profesionales de nuestro sector. Los dilatados plazos de pago y la tasa de morosidad que existen siguen llevándose

una importante fracción de nuestra atención. Pero esto es algo totalmente sistémico, que afecta a numerosos sectores que poco o nada tienen que ver entre sí; evidentemente, el mal de muchos no hace que desfallezcamos y seguiremos realizando esfuerzos para mostrar a las Administraciones que es absolutamente necesario solventar esta situación.

Si hablamos estrictamente de alquiler de maquinaria, una de las principales preocupaciones y, por tanto, línea de acción son los robos. ASEAMAC es uno de los agentes que más está trabajando para solucionar la alta incidencia y, sobre todo, para dar soporte a los profesionales afectados. ¿Cómo? Con numerosas iniciativas: un grupo de trabajo dedicado, constante asesoramiento, formación al respecto...

Esta es una prueba de la labor de la asociación, que no ha dejado de trabajar por la profesionalización de nuestro gremio y de nuestra actividad, así como por la promoción del alquiler en todos los sectores.

¿Y qué más viene ahora? Formación, formación y más formación. Porque siempre hay espacio para el conocimiento y para el crecimiento. Y porque, después de lograr la profesionalización del sector, tenemos que trabajar en la profesionalización de los trabajadores. Una formación de nivel reducirá claramente la siniestralidad laboral y redundará en el cuidado de nuestros equipos. Para alcanzar definitivamente esa meta que nos marcábamos, para que los estándares de calidad sean cada vez más altos y, por supuesto, para que la seguridad en nuestro trabajo esté siempre garantizada.

Desde ASEAMAC, seguiremos trabajando, siempre acompañados por otras entidades y medios de comunicación, mirando hacia conceptos cada vez más presentes, como la digitalización, que ya forma parte de nuestro día a día. Y llevando a cabo todo tipo de iniciativas, desde eventos y sesiones de formación hasta lanzamiento de publicaciones y grupos de trabajo, con el objetivo de promocionar nuestra actividad y un modelo del que estamos enormemente orgullosos.

MINI EXCAVADORA | 35Z-I / 36C-I



DIFÍCIL DE SUPERAR



STAGE V

PESO OPERATIVO

3,556kg / 3,759kg

POTENCIA DE MOTOR

18.4kW

FUERZA DE ARRANQUE

32.4kN



Pablo Budía

Presidente de AEDED – Asociación Española de Demolición, Descontaminación, Corte y Perforación

La economía circular, protagonista del sector de la deconstrucción

Adía de hoy, a nadie le resulta extraño el concepto ‘economía circular’. Si bien la RAE aún no lo recoge en las páginas de su diccionario, se trata de un concepto que cada vez utilizamos con más frecuencia. También en el sector de la deconstrucción. Especialmente en el sector de la deconstrucción.

Pero ¿qué es exactamente eso que llamamos ‘economía circular’? Podría definirse como un sistema o un modelo que tiene como principal objetivo el máximo aprovechamiento de los recursos, reciclando y reutilizando todo aquello que solíamos desechar y que, sin embargo, puede tener una segunda o una tercera vida.

Este modelo se está aplicando (o se quiere aplicar) en muchos ámbitos de la sociedad. Y nosotros, como profesionales de la demolición, la descontaminación y el corte y la perforación, también lo estamos haciendo. La economía circular o, hablando sin etiquetas, la reutilización de materiales que surgen de las demoliciones se ha convertido en una de las prioridades del sector.

Estamos cambiando hacia un modelo mucho más respetuoso con el medio ambiente. Un modelo más sostenible y que, además, nos permitirá, a la larga, abaratar ciertos costes, por la reutilización de los materiales.

Para que el cambio se efectúe y lo haga con éxito, hay ciertos agentes que juegan un importante papel. Entre ellos, se encuentra la Asociación española de demolición, descontaminación, corte y perforación, especialmente a la hora de compartir conocimiento, experiencias y buenas prácticas entre los profesionales del sector. Y, por supuesto, a la hora de trabajar en pos de la profesionalización del gremio, cada vez mayor. Todo ello con iniciativas innovadoras, como los Premios de AEDED, que en su última edición han incorporado una nueva categoría: valorización y reciclaje.

Pero el de la economía circular no es el único reto al que se enfrenta el sector de la deconstrucción. Otra de las principales metas que tiene que marcarse el sector de la deconstrucción, muy relacionada con la profesionalización del mismo, es la de atraer el talento.

En estos momentos, y siempre hablando en términos generales, podemos encontrarnos un panorama con cada vez más empresas profesionales. Pero ahora es el momento de apostar por la profesionalización de los trabajadores. Tenemos que mostrar que el nuestro es un sector en el que se puede hacer carrera, un sector atractivo en el que se puede crecer. Y, así, lograr que quieran quedarse con nosotros.

Son conocidas por todos las dificultades que existen en el sector de la construcción en general a la hora de atraer personal. Unas dificultades que aumentan cuando hablamos de la demolición, y contra las que tenemos que pelear construyendo un sector profesional, atractivo y que apueste por la formación y el crecimiento constante de sus trabajadores.

La buena noticia es que vamos por el buen camino. Estamos avanzando en la dirección correcta, poniendo el foco en lo que de verdad importa y construyendo un sector profesional, atractivo y que no deja de innovar a todos los niveles. La prueba la tenemos aquí, en España, y en nuestra asociación, que este año celebra su 40 aniversario. En la labor de divulgación continua que realizamos y de la que disfrutamos, como amantes de nuestra profesión y de todo lo que la acompaña. Y, por supuesto, en la labor de medios de comunicación y entidades, que reman con nosotros, para llegar a la meta con éxito.

Sigamos caminando juntos, sigamos creciendo juntos, sigamos mejorando juntos.

UNA NUEVA VISION DEL TRABAJO



MRT VISION+

Visibilidad

Una visibilidad excepcional gracias al diseño de la nueva cabina panorámica. Una cabina ultra panorámica sin rejilla en el techo que cumple las normas de seguridad ROPS/FOPS nivel 2 está disponible como opción.

Acceso por los 4 lados de la máquina

Acceso más fácil al suelo del chasis, sea cual sea la posición de la torreta, gracias al nuevo sistema de acceso integrado en los 4 lados de la máquina.

TCO mejorado*

A lo largo del proyecto, integramos su coste total de propiedad para desarrollar máquinas de alto rendimiento, robustas y de coste optimizado.

* Total coste de propiedad / ** incluido el ahorro de diésel

El Foro Potencia se suma a las celebraciones de las Semanas de la Arquitectura y de la Ingeniería de Madrid



Sigfrido Herráez, decano del Colegio Oficial de Arquitectos de Madrid

Con motivo de las celebraciones de la Semana de la Ingeniería de Madrid (del 23 de septiembre al 3 de octubre) y la Semana de la Arquitectura (del 1 al 10 de octubre), el Foro Potencia reúne a Rafael Magro, decano de la Demarcación de Madrid del Colegio de Ingenieros de Caminos, Canales y Puertos (Caminos Madrid) y a Sigfrido Herráez, decano del Colegio Oficial de Arquitectos de Madrid (COAM). En esta charla que mantendrán con Ricardo Cortés, director del Foro Potencia, Magro y Herráez nos avanzarán detalles de la celebración de las semanas que desde Caminos Madrid y el COAM preparan, además de analizar la labor de los respectivos colegios en la defensa de sus colegiados y de los intereses de la profesión.

Será además la primera vez que el Foro Potencia salga a la calle, ya que la charla tendrá lugar en el Colegio Oficial de Ingenieros de Caminos, Canales y

Puertos, con retransmisión en directo a través de los canales habituales.

Arquitecto titulado en la Universidad Politécnica de Madrid en 1991, Sigfrido Herráez fue elegido decano del Colegio Oficial de Arquitectos de Madrid en noviembre de 2020. Especializado en urbanismo, su formación incluye cursos de doctorado en esta especialidad, además de un máster en rehabilitación por la Universidad Politécnica de Madrid.

Cuenta con una amplia experiencia institucional, en la que destaca su labor como concejal del Grupo popular en el Ayuntamiento de Madrid entre 1991 y 2005. Entre otros cargos, Herráez fue concejal de Movilidad Urbana entre 2000 y 2003 y concejal de Vivienda y Rehabilitación Urbana entre 1995 y 2005. Además, ha ejercido diversos cargos de responsabilidad

en el partido: miembro de la Junta Directiva Nacional del PP (1990-1993), vicesecretario general del PP de Ma-



Rafael Magro, decano de la Demarcación de Madrid del Colegio de Ingenieros de Caminos, Canales y Puertos

drid (1993-1996) o miembro del Comité Ejecutivo del PP de Madrid (desde 1993), entre otros.

Asimismo, el decano del COAM es desde 2011 miembro del Consejo Social de la Universidad Politécnica de Madrid, institución a la que ya perteneció anteriormente, desde 1992 a 2007.

Entre sus numerosos reconocimientos se encuentran el Diploma Europa Nostra por la Rehabilitación del centro histórico de Madrid (1998) o Premio de las Naciones Unidas a las Buenas Prácticas en Rehabilitación.

Algunas de sus últimas obras como arquitecto en el ejercicio libre de la profesión han sido el Hotel Marriot Auditorium Madrid, 120 viviendas en bloque en Vallecas (Madrid), el proyecto y ejecución de 36 viviendas unifamiliares adosadas en Torrejón de Velasco (Madrid), el Hotel Meliá Avenida de América o la dirección de obra de viviendas unifamiliares en polígono "Los Satélites", Majadahonda (Madrid).

Rafael Magro Andrade es ingeniero de Caminos por la Universidad Politécnica de Madrid y se doctoró Cum Laude en 1989. Decano de la Demarcación de Madrid del Colegio de Ingenieros de Caminos, Canales y Puertos desde el pasado mes de marzo. Rafael Magro cuenta con una amplia experiencia en el ámbito de la docencia: entre 1980 y 2003 como profesor de diversas

asignaturas en el Curso de Ingeniería de Caminos en la empresa Iacerma, como profesor titular interino en la Escuela Técnica Superior de Ingenieros de Caminos de la Universidad Politécnica de Madrid en el área de Estadística del departamento de Matemáticas durante el curso 1999-2000, profesor en la Universidad Alfonso X el Sabio desde Octubre de 1998 hasta Junio del 2011, profesor en la Universidad Camilo José Cela o director o profesor en la Fundación Agustín de Betancourt de la Secretaría de Infraestructuras del Ministerio de Defensa entre 2008 y 2015, entre otros.

En cuanto a la dirección académica, destaca su labor al frente de la Escuela Politécnica Superior de la UAX durante siete años, entidad en la que ha ejercido la dirección de los programas de doctorado y máster, y en la Jefatura de Estudios de Ingeniería de Caminos, Canales y Puertos durante cuatro años. Asimismo, Magro ha participado en la Comisión de Docencia ante las Conferencias Nacionales de Decanos y Directores para redacción de Libros Blancos y Planes de Estudios de las Titulaciones Oficiales de Grado y Máster.

En el ámbito de la empresa privada, es socio fundador de Teach & Consult 4, entidad de consultoría y servicios técnicos de ingeniería de la que es director general desde 2013. ●

Mariano Sanz, nombrado secretario general de CNC

Mariano Sanz Lorient se ha incorporado como secretario general de la Confederación Nacional de la Construcción (CNC), tras la ratificación por el Consejo de Gobierno de la propuesta de su Presidente, Pedro Fernández Alén. La incorporación se produce seis meses después del relevo en la cúpula de la patronal, que encara un momento trascendental para la reconstrucción económica de España con la llegada de los fondos europeos.

Entre sus principales misiones estará poner en valor el atractivo del sector y hacer frente a los numerosos

desafíos que rodean a la construcción como la falta de mano de obra -agudizada por la llegada de los fondos europeos-, el rejuvenecimiento de las plantillas o la escalada del precio de las materias primas, que amenaza la viabilidad de los proyectos.

Mariano Sanz Lorient es ingeniero de Caminos, Canales y Puertos, y cuenta con una dilatada trayectoria profesional vinculada a la construcción. Sus comienzos fueron como jefe de obra en una gran constructora y en sus últimos 30 años ha ostentado el cargo de director gerente y director técnico de una empresa del sector en las Islas Baleares.

El nuevo secretario general conoce las entrañas de la patronal, pues ya en 1992 fue designado consejero en representación de la Asociación de Constructores de Baleares, donde ha participado activamente hasta el último Consejo de Gobierno.

Mariano Sanz Lorient reconoce "que seguirá aprendiendo y, sobre todo, ayudando a las organizaciones y empresas representadas en CNC para consolidar la construcción como uno de los sectores primordiales de la economía española". ●



Smopyc 2021 ya cuenta con 900 marcas expositoras

El sector se muestra esperanzado y confiado con respecto al futuro del mercado de la maquinaria de obra pública, construcción y minería. Y buena prueba de ello es que ya son casi 900 –892 en total– las firmas expositoras que se han inscrito para participar en Smopyc 2021 y que muestran así su respaldo a la cita que, del 17 al 20 de noviembre, organiza Feria de Zaragoza.

Smopyc 2021 será la feria del reencuentro de los profesionales tras la pandemia y es por esto que las expectativas en cuanto al certamen son muchas y muy elevadas. El sector avala esta convocatoria que tendrá una superficie de más de 84.500 metros y ocupará los pabellones 3, 4, 6, 7, 8 y 9. Sin lugar a dudas, se trata de una feria que vuelve a la senda del crecimiento y que



ha visto cómo, en las últimas semanas, ha crecido el interés de las empresas por la celebración en noviembre.

Uno de los atractivos que también ofrece esta edición se centra en el área exterior, donde las empresas disfrutan de una zona al aire libre en la que exhibir su maquinaria más voluminosa, así como dar a conocer cómo trabajan sus productos.

Desde el equipo de Smopyc se subraya la presencia de todas las asociaciones del sector, que participan activamente en el salón y que organizan, además, jornadas técnicas y eventos que contribuyen a incrementar la calidad de la oferta expositiva y congresual del certamen. En estos momentos se está cerrando el que será el programa técnico de esta edición, que se dará a conocer próximamente.

Del 17 al 20 de noviembre, el Salón Internacional de Maquinaria de Obras Públicas, Construcción y Minería, Smopyc 2021, se erige en la plataforma de encuentro y lanzamiento para los profesionales, que buscan un espacio donde conocer las novedades que les ayude a afianzar la recuperación mostrada por esta industria en los últimos meses. Un sector que ha dado excelentes muestras de su capacidad para dar respuesta a la sociedad y continuar trabajando en los meses más duros de pandemia. Por ello, Smopyc se presenta, en su edición número 18, como un certamen fundamental para el futuro del mercado nacional e internacional. ●

Enrique Rodríguez Prado, nuevo director gerente de ANCI

Las caídas de la plataforma y las electrocuciones, las causas más comunes de accidentes mortales.

La asociación nacional de constructoras no cotizadas, ANCI, ha nombrado a Enrique Rodríguez Prado nuevo director gerente de la asociación que preside Concha Santos. Rodríguez Prado, Ingeniero de Caminos, Canales y Puertos (UPM '87), cuenta con una amplia trayectoria profesional de más de treinta años de experiencia, donde destaca su labor como responsable de Estudios y Contratación en diversas empresas constructoras referentes, gestionando proyectos de construcción y concesiones de infraestructuras en más de cuarenta países.

El nuevo director gerente de ANCI, que comenzó su actividad laboral en diversos cargos de ejecución directa de obras de infraestructuras, cuenta, entre otros, con un Programa de Dirección General (IESE '13), un Master en Gestión de Infraestructuras y Servicios Públicos (UPM-CICCP '04) y un MBA (ICADE '95). ●





¡Descubre el valor de tu equipo!

- ▶ Información global de equipos usados
- ▶ Referencias de precios actuales
- ▶ Búsqueda personalizada
(marca, modelo, año y región)
- ▶ Historial de búsquedas

¿Quieres descubrir el valor de tu equipo?
Prueba la versión beta del Ritchie Bros.
Asset Valuator GRATIS por un tiempo limitado.

Esta versión beta pública te dará acceso a la información más completa de equipos del sector y te ayudará a tomar mejores decisiones sobre cuándo y cómo vender tus equipos.



AVERAGE PRICE
€150,05

Showing 1 of 28 transactions

YEAR	MODEL	DESCRIPTION	PRICE	METER	LOCATION
2018	743B	2018 GMC 743B Dump Truck	€110,000	5,819H	Atlanta
2018	743B	2018 GMC 743B Dump Truck	€110,000	5,819H	Atlanta
2018	743B	2018 GMC 743B Dump Truck	€110,000	5,819H	Atlanta
2018	743B	2018 GMC 743B Dump Truck	€110,000	5,819H	Atlanta



El ecosistema de la construcción, oportunidad para nuevos talentos

La sostenibilidad, los robots, las nuevas tecnologías para el entrenamiento y la formación están cambiando rápidamente la imagen del sector de la construcción, que a veces todavía se percibe como un desafío físico, sucio o peligroso. El segundo evento público organizado por Construction 2050 Alliance, que reunió a 200 participantes, mostró que la construcción es un sector que puede ofrecer muchas oportunidades a los nuevos talentos. Los debates demostraron que, a la luz del Pacto Verde de la UE y de los planes de recuperación y resiliencia, la construcción puede contribuir positivamente a restaurar y crear puestos de trabajo mejores y más seguros para los ciudadanos europeos.

Los agentes del sector ya están realizando importantes esfuerzos para invertir en el aprendizaje permanente, en mejores condiciones laborales y protección social, en un entorno laboral más saludable y seguro, así como en una mejor promoción de las oportunidades profesionales. Sin embargo, para fortalecer y acelerar

el proceso, Construction 2050 Alliance pide a los responsables políticos que se realicen ciertas acciones, como, garantizar que el buque insignia de "Rehabilitación y perfeccionamiento" se respete en los Planes Nacionales de Recuperación que los Estados Miembros deberán implementar; garantizar que los fondos públicos que estarán disponibles en el contexto de la Ola de Renovación y los paquetes de Recuperación se destinen a la creación de empleos de calidad; brindar apoyo financiero y técnico personalizado para impulsar las habilidades verdes y digitales y cumplir los objetivos del Pacto Verde de la UE y la Ola de Renovación (por ejemplo, el uso de Centros de Innovación Digital también para habilidades); iniciativas de divulgación focalizadas en el ecosistema de la construcción para promover su atractivo entre jóvenes, mujeres, migrantes y profesionales provenientes de otros sectores con competencias relevantes para las actividades de nueva construcción. ●

ACEX amplía el plazo de presentación de candidaturas a su Premio Nacional a la seguridad en conservación

ACEX, la Asociación de Empresas de Conservación y Explotación de Infraestructuras, amplía el plazo de recepción de candidaturas al Premio Nacional ACEX a la Seguridad en Conservación hasta el 16 de septiembre.

Todas las empresas o particulares que estén interesados en presentar sus trabajos basados en la seguridad en la conservación y en el mantenimiento de infraestructuras pueden hacerlo a través de la Ficha de inscripción (Bases del premio).

El plazo de recepción de candidaturas se cierra el 16 de septiembre de 2021 (a las 13:00h) y del 20 de septiembre al 5 de octubre 2021 (hasta las 13:00h) se podrá realizar la votación en Internet. El fallo del jurado se dará a conocer el 19 de octubre, durante el acto de entrega del premio. Se valorarán especialmente las actuaciones y políticas que tengan la seguridad como máximo valor, los instrumentos y los modelos de comportamiento que ejemplifiquen la relación positiva entre beneficio y coste de la seguridad, las prácticas de aplicación de las medidas de seguridad más allá del cumplimiento legal, la introducción de protocolos o normas de ejecución seguras y los desarrollos o avances en

materia de seguridad que sean de fácil extensión o difusión.

El premio cuenta con dos categorías: general (empresas, organismos, investigadores, trabajadores en carretera, medios de comunicación...) y asociados (empresas y trabajadores). El proyecto ganador, en cada una de las categorías, será galardonado con 3.000 euros.

ACEX convoca anualmente este galardón con el objetivo de promover la cultura de la seguridad laboral y vial en los trabajos de conservación y explotación de infraestructuras, fomentando la investigación y las buenas prácticas en materia de seguridad. A través de este galardón, ACEX reconoce la labor y el esfuerzo de los trabajadores, las empresas y las administraciones que han desarrollado actividades con impacto positivo en el ámbito de la seguridad. ●





KEEPS YOU GOING.

RECAMBIOS Y ACCESORIOS PARA MAQUINARIA DE MOVIMIENTO DE TIERRAS

**Te ayudamos a mantener
tu maquinaria de
movimiento de tierras
funcionando sin
problemas.**



**DESCUBRE LA
GAMA →**



WWW.TVH.COM/MOVIMIENTO-DE-TIERRAS

TVH PARTS NV

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

El estímulo fiscal ha desempeñado un papel fundamental para ayudar a la recuperación de la economía estadounidense.

Perspectivas del mercado en Norteamérica: estabilidad en el horizonte

Por Julie Davis, directora de Desarrollo Laboral de la Asociación de Fabricantes de Equipos (AEM)

Sin embargo, durante los próximos años, las propuestas adicionales tienen un gran potencial para la industria de la construcción en particular.

"Hemos incluido el Plan de Empleo Estadounidense (American Jobs Plan - AJP) en nuestras perspectivas económicas", dijo Mark Killion, director de la industria estadounidense en Oxford Economics. "Esa es una suposición significativa. Hay un gran componente de infraestructura en el AJP que podría ser motor para el crecimiento".

Con respecto a la situación de la salud pública, la forma en que se desarrollen los próximos meses también afectará los próximos dos años. El pronóstico de referencia de Oxford Economics prevé un crecimiento del

PIB del 7,3% en 2022. Si las vacunas muestran una eficacia limitada contra las variantes de COVID-19, el crecimiento puede ser un poco menos del 3%. Si la inflación persiste, el crecimiento podría estar por debajo del 6%. Si todas las estrellas se alinean y se produce un "boom del consumidor", el crecimiento podría saltar a casi el 10%.

Las infraestructuras podrían consumir buena parte del gasto

Centrándose solo en los sectores de fabricación y construcción de la economía, las simulaciones del modelo indican que el AJP podría ayudar a aumentar la producción en un 3,5% para fines de 2023.

El AJP impulsaría un aumento significativo en el gasto en infraestructura no residencial.

"Se espera que los sectores privado, local, estatal y federal se disparen con un crecimiento de dos dígitos al menos hasta el próximo año y 2023", dijo Killion.

El gasto federal daría el giro alista más dramático. Se prevé que los aumentos porcentuales anuales desde 2022 hasta 2025 sean del 29,4%, 26%, 12,5% y 2,5%, respectivamente. Eso es un aumento total del 70% durante un período de cuatro años. Compare eso con el período 2015-2019, cuando el gasto federal aumentó solo 4.8%. El gasto en infraestructura estatal y local también recibiría un gran impulso



del AJP. Se espera un crecimiento del 33% en los próximos cuatro años. Se espera que la financiación del sector privado crezca un 37%.

Perspectivas variadas para la construcción comercial

Si la AJP se convierte en ley, el pronóstico para el gasto en infraestructura se ve bien en todos los sentidos. Por el contrario, Killion dijo que el gasto en construcción para empresas y comercio ofrece una perspectiva mixta.

Algunos sectores se han beneficiado de una mayor financiación gubernamental, incluida la atención médica y la educación. A otros, como los edificios de oficinas, no les ha ido bien. Algunos sectores, incluidos los almacenes y las instalaciones de transporte, se han beneficiado de la financiación privada.

"Es por eso que el sector empresarial en su conjunto se ve bastante decente, pero las perspectivas siguen siendo bastante variadas", dijo Killion.

La construcción total de PeP (puesta en marcha) para empresas y comercio se mantuvo estable este año. Se espera un crecimiento del 2,9% el próximo año, seguido del 7,5%, 5,4% y 3,5% de 2023-2025.

"El gasto en construcción en este sector parece estar siguiendo el patrón de inversión empresarial en general", señaló Killion.

Un mercado residencial al alza pero con dudas

El mercado de la vivienda ha ido creciendo durante los últimos dos años. En 2020, el gasto residencial privado se vio impulsado en gran medida por las nuevas viviendas unifamiliares y las mejoras existentes en las viviendas. De cara al 2026, el mayor crecimiento vendrá de la construcción de viviendas unifamiliares.

Acelerar la construcción de nuevas viviendas se ha vuelto urgente, ya que la asequibilidad de la vivienda se ha convertido en un problema importante. Desafortunadamente, la oferta no ha podido satisfacer la demanda. La escasez de materiales y mano de obra ha provocado un fuerte aumento de los retrasos en la

construcción de viviendas que no se había visto desde 2006.

El auge de los precios de la vivienda se ha sumado a las preocupaciones existentes sobre la inflación. "La asequibilidad de la vivienda se ha convertido en un fenómeno generalizado en todo Estados Unidos", dijo Killion. De hecho, Estados Unidos ahora ocupa el cuarto lugar a nivel mundial en aumentos de precios de la vivienda año tras año detrás de Suecia, Dinamarca y Rusia.

Los precios y la demanda siguen aumentando

El precio de la vivienda en EE.UU. no es lo único que va en aumento. Según Killion, las presiones inflacionarias manufactureras también han sido altas, aunque es posible que hayan alcanzado su punto máximo.

Los pedidos de maquinaria de construcción continuaron aumentando durante el primer semestre de este año. A pesar de que los pedidos ahora pueden haber alcanzado su punto máximo, según Killion todavía están en niveles elevados. Como resultado, este año se espera una ganancia de aproximadamente el 15% en la producción bruta real, seguida de un 4% en 2022, un 1% en 2023 y un 6% entre 2024 y 28.

Benjamin Duyck, director de Inteligencia de Mercado de AEM, señala que si bien la industria de equipos de construcción continúa en un ciclo de auge, también está tomando forma una mayor estabilidad.

Según los resultados de la encuesta del segundo trimestre entre los miembros de AEM, aproximadamente el 71% de los fabricantes de equipos dijeron que la demanda del segundo trimestre aumentó desde el primer trimestre. Aproximadamente el 24% dijo que la demanda se mantuvo estable en 2021. A estas alturas del año pasado, el 85% señaló que la demanda había crecido de un trimestre a otro, y solo el 10% dijo que la demanda para el año se mantuvo estable. Además, el 85% de los miembros de AEM predicen un crecimiento durante los próximos doce meses y solo el 1% anticipa una disminución.

"La demanda de casi todas las categorías de equipos de construcción sigue siendo positiva, siendo algo más plano para los equipos de iluminación", dijo Duyck. "Dicho esto, estamos viendo números ligeramente más bajos para los próximos doce meses. Esto quizás se deba al crecimiento más fuerte de lo esperado a principios de este año".

A continuación, se muestra la demanda anticipada de categorías clave de equipos de construcción para los próximos doce años en comparación con lo experimentado durante los doce meses anteriores.

Equipamiento

- Los equipos para áridos crecieron entre un 11% y un 15% (se esperaba un 6% a 10%)
- Los equipos de hormigón crecieron un 6-10% (se esperaba un 1-5%)
- Los equipos de movimiento de tierras crecieron un 11-15% (se esperaba un 6-10%)
- Los equipos de elevación crecieron un 6-10% (se esperaba un 6-10%)
- Los equipos de iluminación se mantuvieron estables (se esperaba entre un 1% y un 5%)
- La maquinaria para la construcción de carreteras creció un 6-10% (se esperaba un 6-10%)
- El equipamiento para servicios públicos creció un 11-15% (se esperaba un 11-15%)

Componentes y repuestos

- Los equipos para áridos crecieron un 6-10% (se esperaba un 6-10%)
- Los equipos de hormigón crecieron un 11-15% (se esperaba un 11-15%)
- Los equipos de movimiento de tierras crecieron entre un 16% y un 20% (se esperaba un 11-15%)
- Los equipos de elevación crecieron un 11-15% (se esperaba un 6-10%)
- La maquinaria para la construcción de carreteras creció 11-15% (11-15% esperado)
- El equipamiento para servicios públicos creció un 6-10% (se esperaba un 6-10%) ●



Caídas desde plataformas y electrocuciones, las causas más comunes de accidentes mortales

El informe de seguridad global de IPAF de 2021 analiza las principales causas de lesiones graves y muertes que se producen cuando se utilizaron máquinas de acceso motorizadas para llevar a cabo trabajos temporales en altura, y destaca la necesidad de recopilar más datos de situaciones de riesgo de accidente de toda la industria en todo el mundo para ayudar a evitar los accidentes graves más comunes en el futuro.

Las cinco causas principales de muerte en incidentes de PEMP fueron caídas desde la plataforma, electrocuciones, atrapamientos, vuelcos de PEMP y golpes de PEMP por otro vehículo. Esto está ampliamente en línea con el análisis de accidentes fatales de años anteriores y demuestra una vez más que la industria debe enfocarse en formas de reducir los factores subyacentes comunes a este tipo de incidentes.

IPAF lanzó el portal mundial de notificación de accidentes de PEMP en 2012, con el fin de convertirse en la fuente definitiva de datos sobre incidentes mundiales relacionados

con los equipos de acceso motorizados. Peter Douglas era entonces un miembro representante de IPAF en el Consejo de País del Reino Unido, que fue fundamental para impulsar este proyecto. Ahora director ejecutivo y director general de IPAF, el compromiso de Peter con el proyecto de notificación de accidentes de IPAF permanece intacto.

Notificación en todos los casos

El análisis de los datos muestra cuán graves tienden a ser estos accidentes y el resultado casi siempre fatal. Una nota a considerar, por supuesto, es que la notificación de accidentes es más probable que ocurra cuando se sucede una muerte, pero quizás menos probable en casos de lesiones menores. En cualquier caso, los datos adicionales ayudan a un análisis más detallado y brindan lecciones vitales que pueden usarse para prevenir todos los accidentes y, en última instancia, salvar vidas. Los accidentes durante el uso de PEMP son más probables cuando se trabaja en áreas públicas o junto a carreteras

que en sitios de trabajo controlados, como sitios de construcción, locales comerciales o de alquiler, también muestra el informe.

Los accidentes en los sitios de construcción representan el número promedio más alto por año, pero como las PEMP se utilizan mucho más en la construcción que en otros sectores y ubicaciones, de hecho, es proporcionalmente menos probable que ocurran en un sitio de trabajo controlado que en una ubicación remota o un área pública, como al lado de una carretera, muestra el informe.

Además, cuando se analizan los accidentes que provocan lesiones con tiempo perdido e incluso, en ocasiones, muertes, durante la entrega de PEMP, el informe mostró que la mayoría de estos ocurren durante la carga o descarga. Como resultado, IPAF decidió renovar su curso de carga / descarga existente, con nuevos materiales de capacitación que se revelaron a los instructores en un seminario de desarrollo profesional el 11 de noviembre.

Los accidentes son más probables cuando se trabaja en áreas públicas o junto a carreteras que en sitios de trabajo controlados

Nueva metodología

En 2020, IPAF publicó este nuevo y mejorado Global MEWP Safety Informe, que presenta los hallazgos clave del análisis detallado de accidentes. Como en años anteriores, se identifican las causas subyacentes más comunes de incidentes relacionados con PEMP, pero el nuevo informe también analiza los incidentes con tiempo perdido, no solo las muertes.

Los incidentes también se han categorizado en términos de dónde ocurrieron, en qué sectores industriales ocurrieron y se desglosaron con más detalle por tipo de incidente. Hay una nueva metodología para gran parte del análisis y la forma en que se han presentado los hallazgos, el informe se intercala con recomendaciones clave para mitigar los riesgos comunes.

Un cambio importante es que, en lugar de comparar los datos de accidentes de un año completo con los de años anteriores, los tres años completos más recientes de datos disponibles se han combinado para producir un número total y promedio de incidentes, para identificar mejor las tendencias en lugar de considerar fluctuaciones menores.

Otro cambio en la metodología es que, si bien los miembros de IPAF siguen comunicando predominantemente los datos a través del portal

de notificación de accidentes, los datos recopilados de fuentes disponibles públicamente, como los informes de accidentes de OSHA en los EE. UU., se ha examinado con más detalle. De hecho, a través de este minucioso reexamen de los informes se han descubierto varios accidentes no clasificados inicialmente como relacionados con las PEMP, con el resultado de que se han identificado e introducido en la base de datos varios accidentes nuevos que no se habían registrado anteriormente.

Brian Parker, director técnico y de seguridad de IPAF, comenta: “Este nuevo formato hará que el informe sea más fácil de asimilar y comprender, especialmente para los miembros de la industria del alquiler de acceso motorizado y los representantes de salud y seguridad de las empresas afiliadas a IPAF, así como los contratistas de uso final del acceso motorizado. Puede ser estadísticamente interesante comparar el número de accidentes que ocurren en todo el mundo y entre sectores industriales, pero es más relevante e informativo poder observar en detalle las electrocuciones y caídas desde la plataforma, por ejemplo, para saber en qué tipo de máquina, configuración, ubicación o sector industrial se producen, y para considerar cuáles pueden ser los factores subyacentes y planificar

en consecuencia, con anticipación”. Y añade que “este nuevo enfoque nos permite presentar algunas recomendaciones clave para tener en cuenta al planificar el uso del acceso motorizado vinculadas a referencias específicas, ya sea la información de orientación técnica, los pósters de seguridad gratuitos de Andy Access de IPAF y las series Toolbox Talk o los cursos de formación relevantes que los operarios están realizando. Se aconseja a los directores que se comprometan a mitigar”.

Asimismo, Brian Parker considera que algo en lo que todos estamos de acuerdo es que “ahora debemos centrarnos en áreas de las que sabemos que necesitamos más datos; esto significa recopilar más información sobre las situaciones de situaciones de riesgo de accidente. Estamos recibiendo informes completos de lesiones graves y muertes, pero necesitamos más informes de los errores aparentemente inofensivos que podrían haber conducido a un resultado grave, pero no lo hicieron. Las situaciones de riesgo de accidente son importantes para comprender las tendencias y prevenir accidentes graves en el futuro. Esperamos que el acceso directo al portal de informes desde la aplicación móvil ePAL de IPAF recientemente lanzada, la aplicación para móviles ePAL de IPAF para operarios y supervisores, permita a más personas registrar este tipo de incidentes de forma rápida, sencilla y anónima, si así lo prefieren”.

Del mismo modo, —asegura— se están recibiendo algunos informes sobre plataformas de trabajo de desplazamiento sobre mástil (PTDM) y montacargas de construcción, pero “nuestra base de datos no es lo suficientemente completa con respecto a estos tipos de máquinas para sacar conclusiones estadísticas significativas. Trabajaremos con nuestros miembros y comités técnicos relevantes para mejorar los informes del sector de las PTDM para que podamos brindar información útil sobre las tendencias clave de accidentes en el futuro” ●



Ferias en los tiempos de la pandemia Covid-19

Introducción

El Coronavirus ha modificado y trastocado de una manera drástica nuestro día a día y, en especial, nuestro trabajo y relaciones empresariales. Entre las muchas actividades desarrolladas por las empresas se encuentra, sin lugar a dudas, la participación en ferias sectoriales, ya sea como visitante o expositor.

Las ferias son una de las herramientas más importantes que tienen las empresas para poder dar a conocer sus productos, así como para establecer nuevos contactos con potenciales clientes. De igual manera, los visitantes pueden estar al día de las últimas novedades en el mercado.

Por todo ello, hemos querido llevar a cabo una encuesta, debido a las cancelaciones que se han producido, motivadas por la pandemia en el último año y medio a nivel mundial, y la aparición de nuevas alternativas como las ferias virtuales.

Desde Anmopyc y TPI somos conscientes de que las ferias presenciales siguen siendo fundamentales, y que las ferias virtuales pueden ser una herramienta complementaria en el escenario en el que estamos viviendo actualmente.

Las ventajas de las ferias virtuales son que, desde cualquier punto del mundo, con conexión a la red, y un ordenador o dispositivo móvil, puedes acceder a cualquier evento virtual y visitar los stands de los expositores y, por otro lado, los expositores abarcarán un mayor número de visitas y potenciales clientes. En el caso de las ferias presenciales, te dan la oportunidad de interactuar de una manera más directa y personal entre el expositor y el visitante, además de que el potencial cliente puede ver y comprobar la calidad de los productos y servicios expuestos.

El objetivo de la encuesta ha sido analizar cómo la cancelación

de las ferias presenciales ha afectado tanto a las empresas expositoras como a los visitantes en época de pandemia, y las alternativas que han surgido. La encuesta se ha dirigido principalmente a empresas internacionales, con perfil tanto de expositores como visitantes del sector de la construcción, minería, agricultura, transporte e industria, preguntándoles acerca de la frecuencia en la que visitan o participan en ferias internacionales, sus ventajas, alternativas frente a las cancelaciones de ferias presenciales entre otras.

De las respuestas recibidas, se han analizado en particular, las obtenidas de empresas españolas y portuguesas, y comparándolas con las recibidas de empresas latinoamericanas.

Metodología

La encuesta se llevó a cabo del 20 de abril al 31 de mayo y se dirigió a encuestados de diversos sectores industriales y se centró principalmente en encuestados de países ibéricos (España y Portugal) y latinoamericanos (la mayoría de los países de América del Sur y América Central).

Dado que la encuesta pretendía analizar la reacción de la gente ante la cancelación de las ferias tradicionales a causa de la pandemia, también dividimos a los encuestados según la posición desde la que visitan las ferias, es decir, si se describen como expositores o asistentes, respectivamente.

Esta última característica afectó tanto al número de preguntas que recibieron los encuestados como a lo que les preguntamos (el contenido de la pregunta). A los que no acuden nunca a las ferias sólo se les plantearon las tres primeras preguntas de la encuesta. En cambio, a los que respondieron que asistían a ferias (independientemente de la frecuen-

cia de asistencia) se les formularon entre 9 y 12 preguntas en función de sus respuestas. Véase la estructura de la encuesta en el apéndice. Para resumirlo brevemente:

A los que no asisten a ferias se les pidió que compartieran su sector de la industria y los canales en los que suelen investigar detalles sobre maquinaria/equipos y servicios/productos relacionados antes de comprar.

Por el contrario, tanto a los asistentes como a los expositores se les plantearon preguntas algo similares. Les preguntamos sobre la ubicación de dichas ferias (si prefieren las internacionales o las locales), cuál es, en su opinión, la mejor ventaja de las ferias, qué alternativas prefieren sobre las tradicionales (durante la pandemia ferias pospuestas o canceladas), junto con su preferencia sobre la tradicional. También que-



Mientras que alrededor de un tercio prefiere otros canales para buscar *detalles sobre equipos y servicios relacionados*

ríamos saber qué aspectos de las ferias tradicionales echan en falta y qué mejoraría su experiencia con respecto a las alternativas. La última pregunta se refería a si creen que las alternativas tienen al menos algunas ventajas.

La encuesta se publicó en las páginas españolas de LECTURA Specs. En total, 10.620 encuestados aceptaron participar. En cuanto a la distribución geográfica, 3.809 encuestados eran personas de la Península Ibérica y 6.567 de América Latina. Debido a las altas cifras, creemos en la obtención de resultados algo relevantes y el potencial de reflejar la situación en el mundo real, superando así el marco de la muestra de nuestra encuesta.

Resultados

Los análisis de la encuesta consistieron en la inspección de las respuestas recibidas por el total de la muestra y en un enfoque más pro-

fundo de las diferencias entre las respuestas según la región de origen. En concreto, dado que ANMO-PYC es la asociación española, los análisis se centraron en los países ibéricos (España y Portugal) y, debido a las similitudes culturales y lingüísticas, en América Latina (entendida generalmente como todo el continente de América del Sur, además de México, Centroamérica y las islas del Caribe).

Resumen de la encuesta

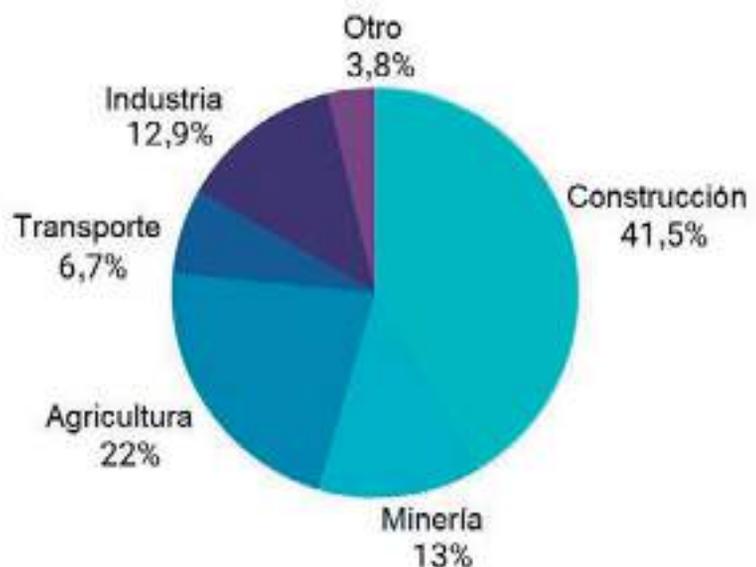
Este primer capítulo de resultados pretende explorar quiénes son las personas que han participado en la encuesta: en qué sector de la industria trabajan, con qué frecuencia y desde qué posición visitan las ferias. Con ello pretendemos profundizar sobre quiénes serán aplicables los resultados. Indirectamente, también podemos suponer que las personas que trabajan en estos sectores están representadas con mayor frecuencia en la maquinaria pesada y se preocupan por las alternativas de las ferias tradicionales.

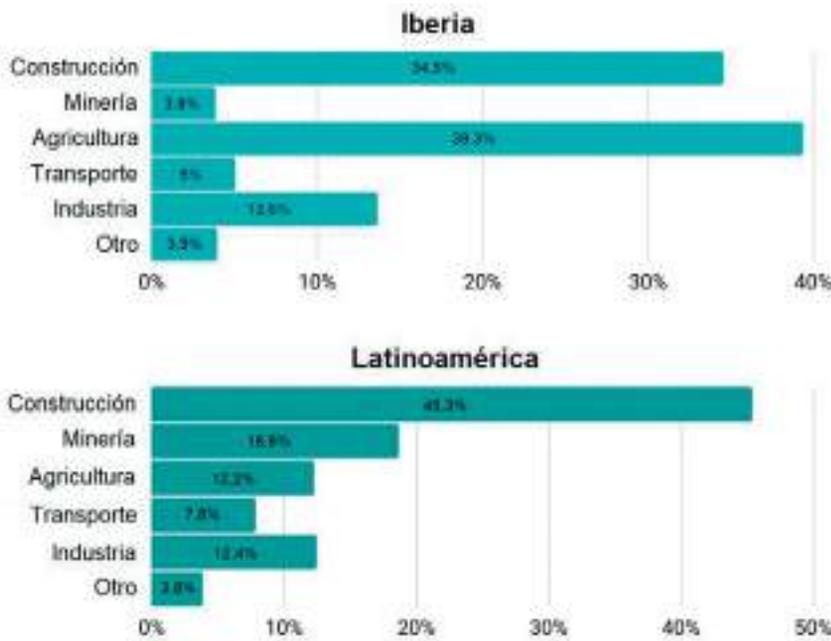
En general, la mayoría de los encuestados (41,4%) pertenecen al sector de la construcción, seguidos por los del sector agrícola (22%). Asimismo, alrededor del 10% de los encuestados afirmaron trabajar en los sectores de la minería (13,0%) y la industria (12,9%). Del resto, hemos podido identificar un 6,7% de personas del sector del transporte. Sin embargo, alrededor del 3,8% de los encuestados afirmaron trabajar en otros sectores distintos a los predefinidos. Centrándonos en regiones concretas, en América Latina, un mayor número de encuestados indicaron que trabajan en la construcción y, especialmente, en el sector minero. En la muestra ibérica, la mayoría de los encuestados trabajan en la agricultura. El impacto de esta distribución se analiza en los siguientes capítulos. Sin embargo, dicha distribución es bastante lógica, al menos cuando se comparan las fuentes naturales de ambas regiones.

La siguiente pregunta pretendía explorar la frecuencia con la que los encuestados suelen visitar las ferias comerciales. Antes de la pandemia, cerca del 65% de los encuestados se preocupaban por ellas. Respectivamente, el 18,7% de los encuestados incluso afirmó



¿Cuál es su sector de actividad?





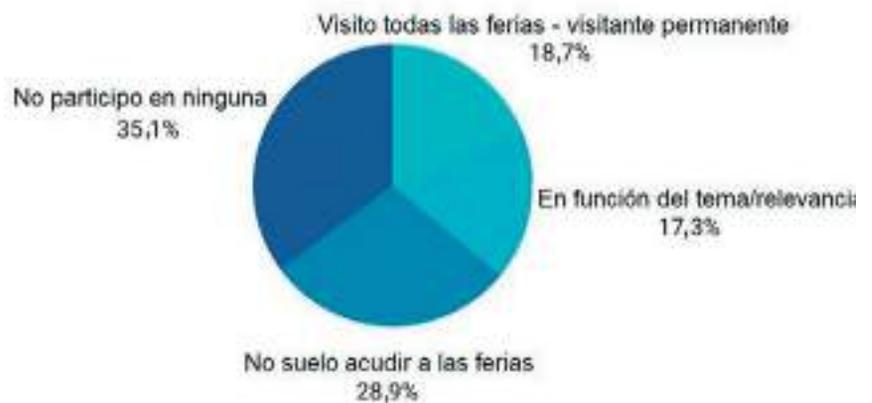
compras (27,4%), las redes sociales (10,6%) y las bases de datos de máquinas (13,8%) son bastante populares. Sin embargo, el 10% de los encuestados buscaría información en otros lugares; de ellos, el 4,4% buscaría asesoramiento en foros.

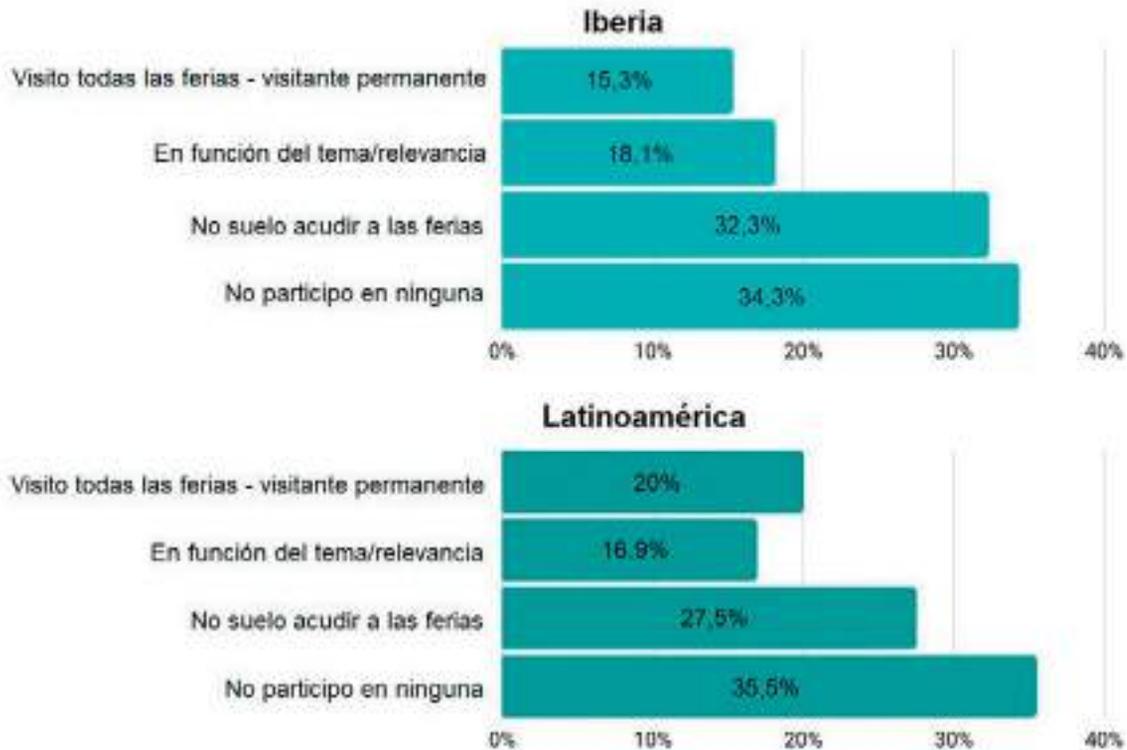
Teniendo en cuenta las diferencias regionales en las respuestas de los encuestados que no visitan las ferias y que buscan mejor la información en otros lugares (alrededor del 35% de cada región), sólo hubo algunas diferencias en función de la región de origen, lo que indica que los encuestados ibéricos prefieren mejor los materiales de la web y los foros de debate. Mientras que los de América Latina buscan mejor las bases de datos de máquinas y los medios de comunicación.

que hace todo lo posible por no perderse ninguna feria. El 46,2% restante, sin embargo, se preocupa más por el tema de la feria y toma su decisión mejor en función del mismo.

Todavía alrededor del 35,1% de los encuestados afirma no visitar las ferias en absoluto. Sin embargo, sobre todo las páginas web de los fabricantes (y otros materiales en general) tienen un potencial relativamente alto para sustituir a las ferias, ya que se puede llegar a ellas desde casi todo el mundo. Asimismo, otras fuentes basadas en la web, como los sitios web de comparativas de

¿Con qué frecuencia visita las ferias?





¿Dónde suele buscar detalles sobre maquinaria [...]?



Volviendo a los encuestados que visitan las ferias, los siguientes análisis se llevan a cabo en ambos grupos de encuestados representantes de empresas

expositoras (10,6%) y visitantes (89,4%). Aunque hay muchos fenómenos y cuestiones que ambas partes pueden tratar, debido a un par de especificidades o

más bien diferencias, cada grupo de encuestados se analiza por sí mismo. La distribución de estos grupos en ambas regiones predefinidas es la misma.



Representantes de Empresas Expositoras

Los expositores tienen muy en cuenta la ubicación de las ferias

La primera pregunta pretendía analizar las preferencias de las ferias en función de la ubicación geográfica. Según los resultados, la mayoría de los expositores (78,1% en total) prefieren las ferias nacionales. Estos resultados reflejan probablemente que, al exponer en el extranjero, los expositores pueden enfrentarse a problemas como el transporte de materiales para la distribución, el propio equipo, etc. Por lo tanto, es, por supuesto, más barato y más fácil de manejar estas cuestiones en el caso de un solo país. De todos modos, el 14,4% de los expositores afirma que la ubicación geográfica no importa. Curiosamente, cerca del 7,4% de los encuestados preferiría ir al extranjero o a ferias internacionales.

Teniendo en cuenta las diferencias regionales, los expositores ibéricos parecen estar más dispuestos a exponer incluso en el extranjero o en ferias internacionales (en total un 9,1% frente a un 6,1%), o, al menos, declaran que la ubicación de la feria no importa. La explicación puede ser que los países latinoamericanos son, en general, más grandes. Por lo tanto, los costes de transporte y logística pueden ser más elevados allí

que en los países europeos (donde, además, los viajes entre estados son más fáciles debido a las legislaciones de la UE y EHS).

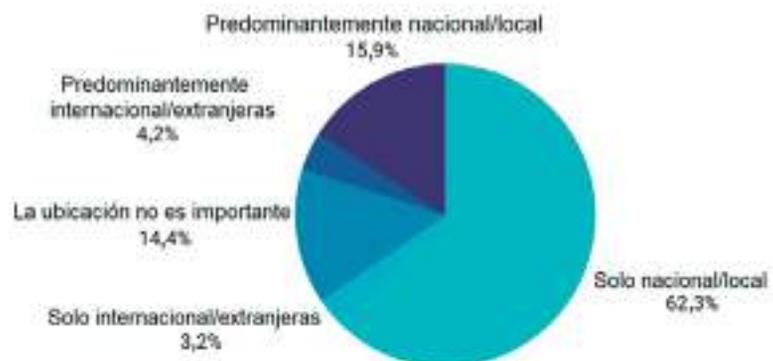
¿Qué consecuencias esperan los expositores cuando deciden participar en una feria?

Aunque la ubicación geográfica y los factores relacionados son importantes en el proceso de decisión de exponer en ferias comerciales, hay motivos más universales.

Los resultados de la segunda pregunta revelan que el 51,9% de los encuestados afirma que lo percibe en el potencial de dar a conocer sus productos y servicios (o incluso la propia marca). Aunque se produjeron muchas cancelaciones de ferias durante las pandemias, esta función podría alcanzarse también con muchas alternativas (como los canales basados en la web mencionados anteriormente).

Sin embargo, otras ventajas podrían ser, en realidad, un poco

¿Al considerar la ubicación geográfica en qué ferias expone?



difíciles de sustituir. Por ejemplo, el 19,4% de los encuestados afirma que la mejor ventaja de las ferias es la conexión con los clientes potenciales. Mientras que las otras respuestas, el feedback de los clientes (9,6%), la creación de una base de datos (7,5%), la oportunidad de lanzar nuevos productos (6,0%) y la creación de redes (4,5%), se enmarcan en el contexto de la interacción cara a cara/en vivo, por lo que puede ser un poco difícil reformularlas.

Al comparar la percepción de las ventajas de las ferias en función de la región de origen, sólo aparecen diferencias marginales. Los encuestados latinoamericanos, por ejemplo, declararon con un poco más de frecuencia que aprecian la conexión con clientes potenciales y la posibilidad de construir y ampliar su base de datos. Los ibéricos, en cambio, se benefician de la posibilidad de recibir comentarios directos de los clientes.

Alternativas a las ferias tradicionales durante la pandemia

Sabiendo qué ventajas percibe la gente en las ferias tradicionales, y que a muchos de ellos les atrae el contacto personal, aunque a otros no, la siguiente pregunta era sobre las alternativas a las ferias.

Más de un tercio de los expositores se decantan por las ferias virtuales (37,3%). Las ferias virtuales suelen mantener el formato de las ferias tradicionales. Dado que los organizadores se centran en facilitar las interacciones directas entre expositores y asistentes con funciones interactivas (como chat en directo, salas de chat, videollamadas 1 a 1 o en grupo, preguntas y respuestas, seminarios web en directo o a la carta, webcasts, sorteos, etc.), las ferias virtuales parecen ser una forma satisfactoria de hacer frente a la cancelación de las ferias tradicionales. También otras alternativas basadas en la web, como los seminarios web (10,6%), las redes sociales (11,8%), el marketing digital (4,2%) y las campañas de correo electrónico (4,9%) son bastante populares.

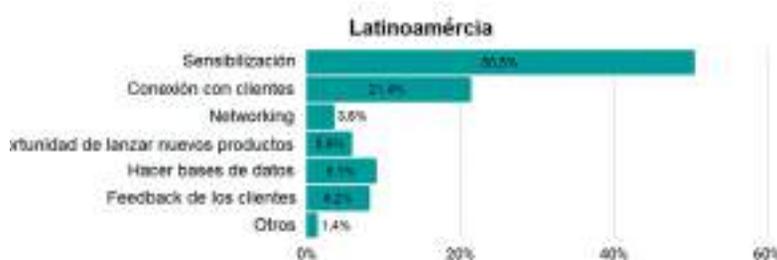
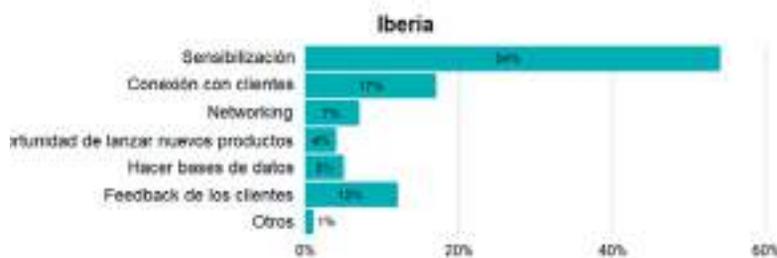
El resto de los encuestados, por el contrario, confían en métodos más tradicionales como centrarse en los contactos previos (11,8%), pequeños eventos locales (7,2%), instalaciones permanentes (4,6%) y publicidad tradicional (1,5%). También hay un 5% de expositores (5,7%, respectivamente) que no utilizan ninguna de las alternativas.

Lo interesante es que la preferencia de las distintas alternativas parece diferir según la región de origen. Los expositores de América Latina están más abiertos a alternativas que los ibéricos. Los latinoamericanos confían con más frecuencia que sus homólogos ibéricos en las alternativas basadas en la web, mientras que cerca del 16% de los ibéricos declararon preferir tanto los pequeños eventos locales como la instalación permanente.

Esto podría verse afectado también por el rigor de las restricciones en los distintos países. Por otro

Durante la cancelación de las ferias tradicionales, la mayoría de los expositores echan de menos el contacto personal y la comunicación cara a cara

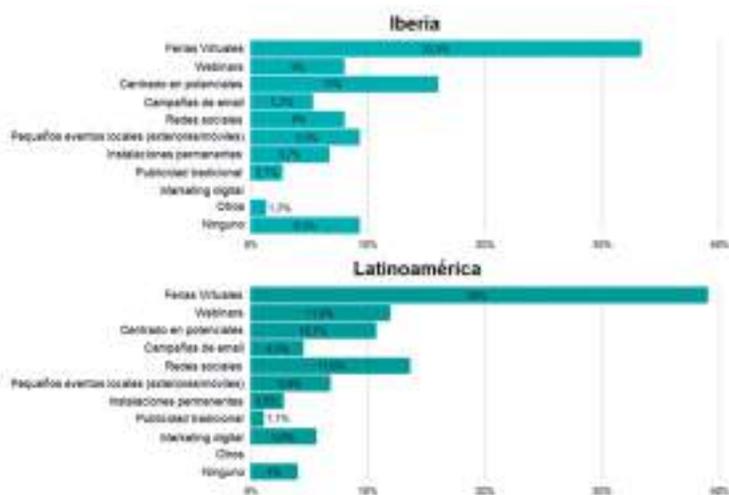
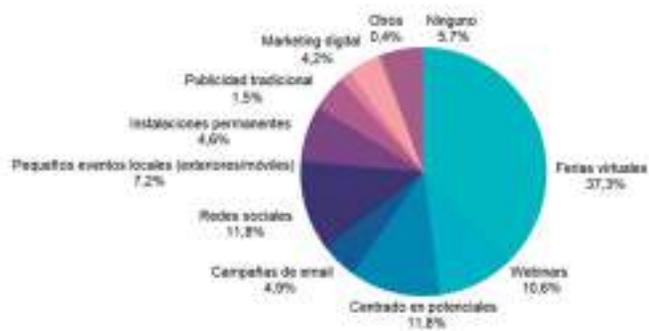
¿Cuál considera que es la mayor ventaja de las ferias?



lado, digamos que el carácter conservador de los ibéricos también puede quedar demostrado por su mayor preferencia por centrarse en contactos previos.

Aunque al mismo tiempo, perciben que las ferias virtuales tienen incluso algunas ventajas, principalmente el ahorro de dinero y recursos

¿[...] qué solución actual utiliza como alternativa más a menudo?



¿Tienen estas alternativas el potencial de superar a las ferias tradicionales?

Dado que, especialmente, las alternativas basadas en la web se han hecho bastante populares (y, al mismo tiempo, se ha descubierto que algunas personas buscan mejor la información en otros lugares que en las ferias), la siguiente pregunta pretendía explorar si preferirían la alternativa a las ferias tradicionales incluso cuando éstas se volvieran a permitir.

Sorprendentemente, el 49,9% de los expositores así lo afirman -además, les siguen los que al menos utilizarán ambos enfoques como

complementarios (33,9%). Sólo el 16,7% de los encuestados se muestra reacio a las alternativas.

Al observar las diferencias regionales, el ya mencionado carácter conservador de los ibéricos quedó probablemente demostrado también en esta pregunta. Aunque más de la mitad de los encuestados latinoamericanos afirmaron que definitivamente confiarían sólo en lo alternativo, y otro 32,5% considera utilizar tanto lo tradicional como lo alternativo complementariamente, en el caso de los encuestados ibéricos, sólo el 42,2% se apegaría a lo alternativo, y lo que es más interesante, una cuarta parte de los expositores desearía si es posible, volver sólo a las ferias tradicionales.

¿Qué diferencia a los expositores que van a exponer sólo online y los que prefieren ir por la vía tradicional?

Se formuló una pregunta abierta para que los expositores compartieran algunas palabras sobre su preferencia por las alternativas. Los expositores que optarían mejor por la vía alternativa, por ejemplo, mencionaron con frecuencia el miedo a la pandemia o la necesidad (probablemente, la gente empezó a preguntarse por el futuro de las ferias tradicionales en general).

Sin embargo, las razones más mencionadas se derivan del potencial de las alternativas para difundir la información, por lo que también la

¿Preferiría esta alternativa a las ferias tradicionales?



eficacia, el mayor alcance y la capacidad de informar a más personas sobre los productos.

Si nos centramos en la información proporcionada por las personas que preferirían utilizar ambos enfoques -tradicional y alternativo- complementarios, muchas respuestas fueron similares a las proporcionadas por los encuestados que preferirían sólo las alternativas. Una vez más, las personas destacaron el potencial de difusión de la información entre muchas personas, la comodidad de acceder a muchos lugares sólo a través de Internet y de ponerse en contacto con personas de todo el mundo. Por otro lado, también destacan que factores como el contacto cara a cara o la experiencia orgánica sólo son factibles a través del contacto personal.

Los expositores que preferirían volver al enfoque tradicional destacaron que echan de menos el contacto personal con los asistentes. En concreto, hablaron de cómo la comunicación cara a cara y el ambiente informal les ayuda en la presentación de productos y en las actividades de venta. Muchos de ellos también se refirieron a amigos entre otros expositores y asistentes.

¿Qué alternativas a las ferias tradicionales echan más en falta los expositores?

A pesar de todas las ventajas mencionadas hasta ahora de las alternativas a las ferias, parece que un par de factores son insustituibles para los expositores. De ellos, el más mencionado es el enfoque personal (42,20% de los encuestados).

Pero no sólo los factores personales en sí, sino también sus dimensiones específicas, como la comunicación cara a cara (16,8%) y la oportunidad de relacionarse con la gente de forma orgánica (7,2%). Algunas de las respuestas se decantan por factores que la gente suele juzgar de forma más emocional: así, según esto, echan de menos entornos estimulantes (8%) y un ambiente típico (12,0%). En general, parece que las preferencias por las ferias

tradicionales están impulsadas por una experiencia emocional positiva de “estar allí” o un sentimiento de pertenencia.

Los resultados fueron similares incluso al comparar las respuestas de los encuestados de Iberia y América Latina. De todos modos, los españoles y portugueses afirmaron sentir con más frecuencia la falta de una atmósfera particular de las ferias tradicionales, mientras

¿Cómo trasladar esa experiencia a un entorno online/alternativo?

La sensación de pertenecer a otros, sentir la presencia de la gente y la capacidad de interactuar orgánicamente son los factores que hacen que la gente prefiera las ferias tradicionales. La cuestión es cómo trasladar su singularidad (si es posible) a un entorno online. Al pasar al espacio online, es posible reducir

¿ [...] qué es lo que más echa de menos actualmente?



que a los encuestados de América Latina les molesta la falta de independencia técnica causada por el hecho de que al utilizar las alternativas online, uno debe gestionar los requisitos no sólo del hardware y el software de su dispositivo, sino que sobre todo tienen que tener en cuenta también una conexión a Internet estable.

los costes de forma significativa y permitir a los expositores dirigirse a más personas.

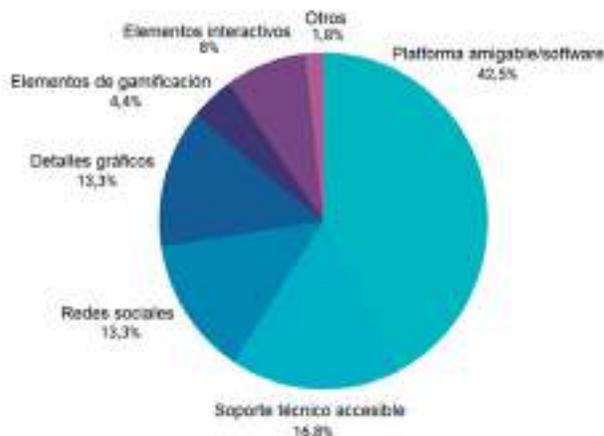
La peor desventaja de los eventos online hasta ahora es, según los encuestados, la falta de plataformas o interfaces fáciles de usar (42,5% de los encuestados) que permitan a la gente disfrutar de su experiencia en amplitud y profundi-

dad. El 16,8% de los encuestados echa en falta incluso un soporte técnico (que, en caso de problemas, les impida participar en una feria online). Algunos de los encuestados también fueron más concretos a la hora de identificar los puntos débiles del espacio online actual: así, al 13,3% le molestan los gráficos poco detallados y cerca del 12% echa en falta elementos de gamificación e interacción.

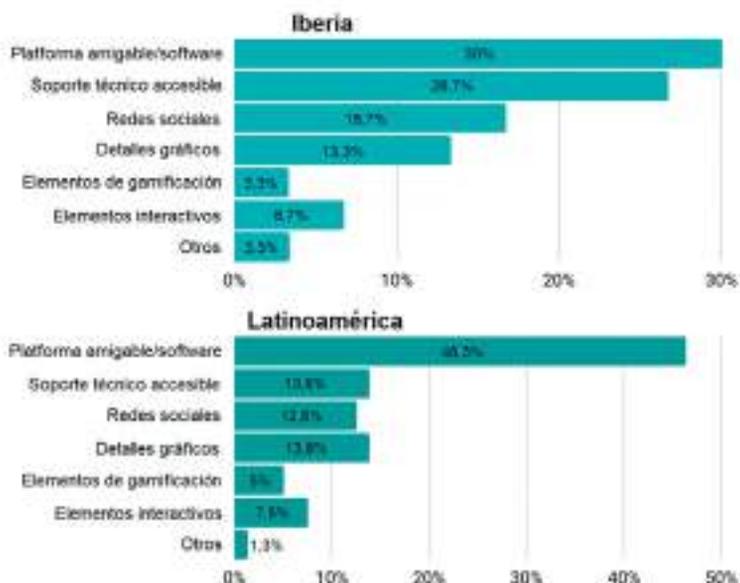
El 13,3% de los encuestados también piensa en los canales a través de los cuales podrían estar informados sobre los eventos online y apreciaría que se difundiera más información a través de los medios de comunicación.



¿Qué le ayudaría a mejorar la experiencia de las alternativas online?



Todos estos factores están representados con frecuencia en las respuestas de las personas de las regiones examinadas más a fondo. Sin embargo, las personas de América Latina informaron con más frecuencia de su necesidad de plataformas fáciles de usar (lo que probablemente se corresponde con su necesidad de independencia técnica mencionada anteriormente). Por el contrario, una mayor proporción de españoles y portugueses piensa que si hay un soporte técnico fácilmente accesible, su experiencia de las alternativas online será mejor.



Ventajas de las ferias y eventos online

A pesar de un par de puntos débiles con los que tienen que lidiar los organizadores de eventos en línea, según los encuestados, ya tienen una serie de ventajas.

Indiscutiblemente, permiten ahorrar dinero y otros recursos, según el 35,6% de los encuestados. Además, el 27,9% de los encuestados cree que las ferias online tienen el potencial de atraer más asistentes y aumentar la exposición - el 19,2% de los encuestados, que perciben esta cuestión desde una perspectiva más demográfica, piensan que son especialmente grandes para atraer a la llamada generación di-



Después de todo, algunas características aún no serán sustituidas

Al fin y al cabo, aunque las alternativas tienen un gran potencial para ser un digno sustituto de las ferias tradicionales, algunos expositores demostraron una especie de vacilación a la hora de optar únicamente por las alternativas. Y como estas dos partes existen, parece que hay un par de características de las ferias tradicionales que no serán sustituidas. Esa era la preocupación de la última pregunta.

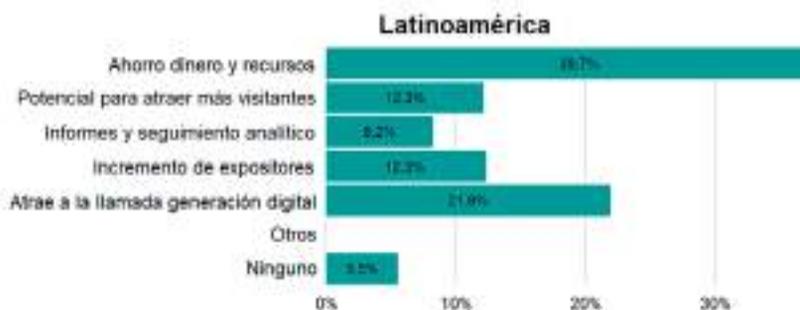
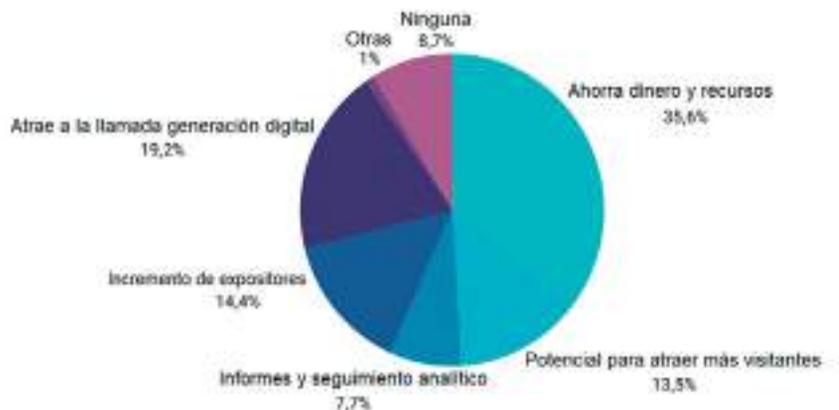
Las respuestas de la mayoría de los expositores se referían al hecho de que no quieren perder la conexión con las personas reales, o más concretamente, que probablemente echarían de menos la comunicación cara a cara en la vida real. Sorprendentemente, las respuestas fueron bastante personales, mencionando así una informalidad específica y emociones positivas relacionadas con dichos encuentros. Además, muchos expositores se sienten bastante reacios ante la imposibilidad de presentar sus productos en línea, ya que temen perder la posibilidad de tocar y probar los equipos (lo que puede afectar negativamente a su elección de compra).

gital, una generación de personas nacidas en la era digital que ha crecido con acceso a la información digital y la capacidad de navegar por las nuevas tecnologías de la comunicación.

Sin embargo, excluyendo estos factores, cerca del 8% de los encuestados cree que el mejor potencial de los eventos online está en su capacidad para informar y seguir las estadísticas de asistencia y ventas con mayor precisión - dentro de la plataforma, pueden seguir cada movimiento, clic, e incluso acciones realizadas por los asistentes. De este modo, se obtiene una mejor visión de los datos demográficos de la audiencia, de las sesiones y los temas que atraen, etc.

Confirmando la suposición de que los encuestados latinoamericanos probablemente se ocupan más a menudo de los costes de transporte, las aduanas y otros arreglos de viaje, la respuesta más mencionada por su parte fue el ahorro de dinero y otros costes. Sin embargo, esto también es importante para los ibéricos, junto con el potencial de exposición. Asimismo, la atracción de la llamada generación digital fue mencionada con frecuencia tanto por los latinoamericanos como por los españoles y portugueses, aunque los primeros la mencionaron con mayor frecuencia.

¿Cree que las ferias online tienen incluso algunas ventajas [...]?



Asistentes

Las preferencias de los asistentes a las ferias en función de su ubicación

Los objetivos principales de las siguientes secciones son dos: explorar las opiniones y la percepción de los asistentes sobre las ferias y sus características alternativas, ventajas y desventajas, y confrontarlas con las respuestas proporcionadas por los expositores.

Al igual que los expositores, los asistentes también prefieren mayoritariamente las ferias nacionales (57,5% de los encuestados solamente, 16,2% de los encuestados predominantemente). Por el contrario, un 9% de los encuestados no duda en salir al extranjero y visitar ferias internacionales. Por último, el 17% de los encuestados afirma que la ubicación geográfica no afecta a su decisión de asistir a las ferias, lo que indica que puede haber otros factores que afecten a dicha decisión.

Estas cifras reflejan los datos recibidos por los expositores. Dado que la presente encuesta no pretende responder a la pregunta de cómo afecta el comportamiento de una parte al comportamiento de la otra (o si hay factores externos que afectan a ambos grupos de encuestados), puede abrir el siguiente de-

La mayoría de los asistentes consideran que la mejor ventaja de las ferias es familiarizarse con los últimos productos.

bate sobre dichas interconexiones. De lejos, podemos preguntarnos por factores como los costes de los viajes, la necesidad de tramitar los documentos de viaje, etc.

Comparando las respuestas de los asistentes en función de su región de origen, la mayoría demostró su voluntad de asistir sólo o predominantemente a ferias locales/nacionales (América Latina: 71,7%; Iberia: 78,2% en total). Sin embargo, es interesante el hecho de que,

a diferencia de los expositores, los asistentes de América Latina se mostraron un poco más abiertos a visitar ferias en el extranjero (10,6% frente a 5,7%).

¿Qué ventajas esperan los asistentes al visitar las ferias?

Los datos revelan que la presencia de los asistentes en las ferias se debe a la ubicación del evento. Sin embargo, estos datos no explican



¿Teniendo en cuenta la ubicación geográfica, a qué feria asiste?



los motivos internos de los asistentes para visitar estos eventos en general. Por lo tanto, ese fue el objetivo de la siguiente pregunta.

El beneficio más importante que perciben los asistentes a las ferias (52,6%) es la posibilidad de familiarizarse con el último producto. Otro 10,6% tiene como objetivo visitar las ferias sólo en caso de compra de dichos productos. Casi una cuarta parte de la gente asiste a las ferias para aprender algo nuevo sobre un tema concreto: para el 16,4% de los encuestados, la ventaja más significativa de las ferias es la de recibir una mejor formación, y el 7,5% de los encuestados ve el valor

añadido en la posibilidad de interactuar con expertos.

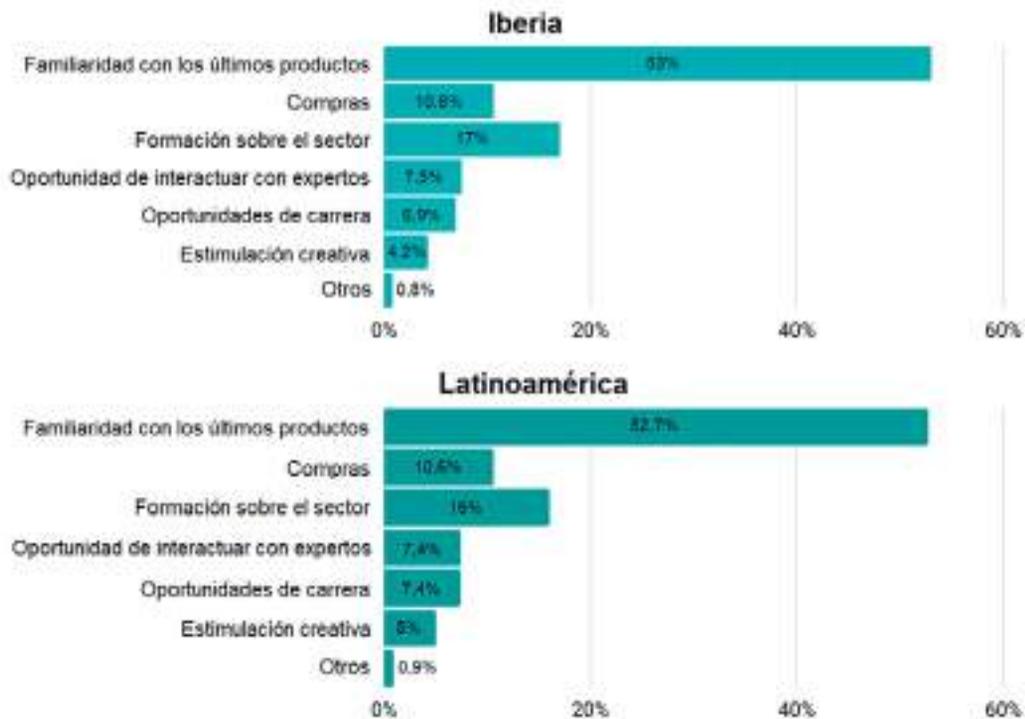
Sin embargo, también hay factores menos pronunciados que llevan a los asistentes a las ferias. El 7,4% de los encuestados admite que les mueve sobre todo el deseo de encontrar nuevas oportunidades profesionales, mientras que el 4,7% acude a las ferias para estimular su creatividad y sus ideas sobre el diseño de negocios y equipos.

Curiosamente, casi no hay diferencias en la distribución de estas preferencias entre los encuestados ibéricos y latinoamericanos. Tanto los ibéricos (53,0%) como los latinoamericanos (52,7%) son los que

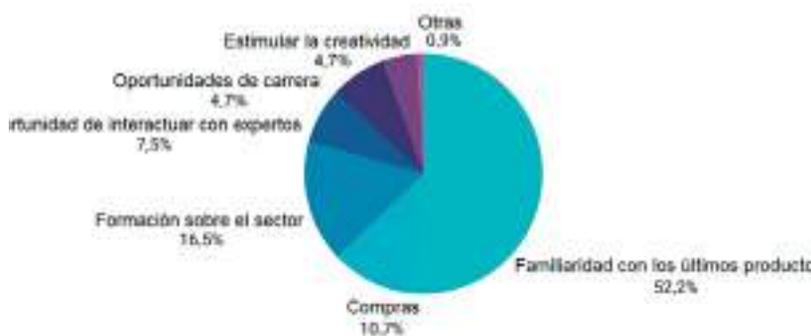
más se benefician de conocer los últimos productos, seguidos de la posibilidad de formarse en el sector (Iberia: 17,0%; América Latina: 16,0%) y de la posibilidad de obtener “precios de feria” especiales de los expositores (10,6% ambos).

¿Qué alternativas de ferias tienen el potencial de atraer a los asistentes?

Tener todas esas ventajas cubiertas por un solo evento podría ser realmente beneficioso. Sin embargo, como la pandemia afectó a casi todas las formas de interacción personal, las ferias comerciales también se cancelaron o pospusieron.

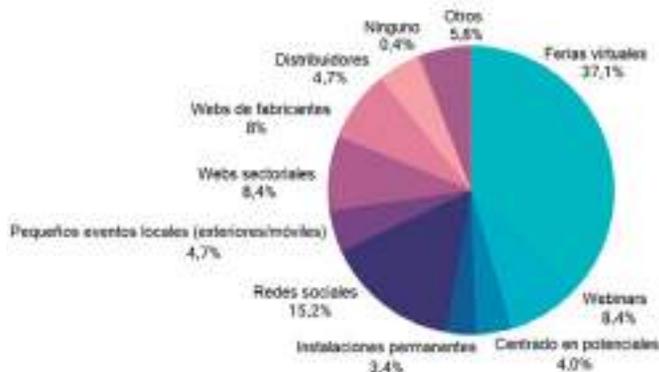


¿Cuál considera que es la mayor ventaja de las ferias?



De todos modos, parece que muchos asistentes pudieron adaptarse acudiendo a Internet: por ejemplo, el 37,3% de los encuestados asiste a ferias comerciales virtuales, y el 10,6% prefiere los seminarios web. De todos modos, incluso otras soluciones en línea son bastante populares: el 11,8% de los encuestados se inclina por las redes sociales, mientras que alrededor del 5% se suscribe a campañas de correo electrónico o utiliza el marketing digital como alternativa.

¿[...] qué solución actual utiliza como alternativa más a menudo?

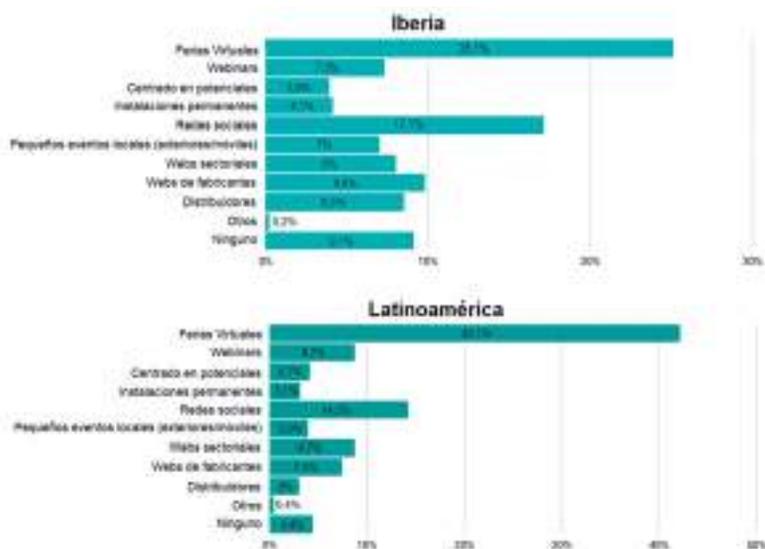


Sin embargo, un par de encuestados buscan alternativas a las ferias comerciales en otros lugares. El 11,8% decidió centrarse en los contactos previos, y el 4,6% de los encuestados trató de buscar instalaciones permanentes que probablemente pudieran celebrarse debido al menor número de asistentes.

Una vez más, al igual que en el caso de los expositores, algunos asistentes (5,7%) muestran cierta reticencia hacia las alternativas feriales.

parte de ellos se decantaría por las ferias virtuales, sin embargo, la distribución de las demás alternativas es similar a la de América Latina, excepto los medios de comunicación favorecidos por el 17,1% de los encuestados ibéricos.

En comparación con los expositores, todavía hay más encuestados de Iberia que prefieren pequeños eventos locales o instalaciones permanentes.



Si se tienen en cuenta las diferencias regionales en las preferencias por las alternativas de las ferias, se observa una gran variabilidad. Por ejemplo, los latinoamericanos prefieren fuertemente las ferias virtuales (42,1%), aunque las restantes sólo son utilizadas por hasta un 15% de las personas. Por otro lado, en el caso de los ibéricos, sólo una cuarta

¿Las alternativas solo sirven como sustituto de las ferias durante la pandemia o tienen un potencial mayor?

Aunque más del 90% de los asistentes pudieron adaptarse a la cancelación de las ferias encontrando alguna alternativa, la cuestión es: ¿cuáles son sus planes posteriores para hacer frente a dichas alternativas?

Según los resultados de la encuesta, el 23,8% de los asistentes optaron por las alternativas sólo por necesidad. Por otro lado, más de un tercio de los asistentes no quiere dejar las alternativas, el tercio restante de los encuestados admitió que desea combinar ambas posibilidades para obtener lo mejor de ambos mundos.

Esa es también la posibilidad que más de un tercio de los asistentes de ambas regiones (Iberia: 35,3%; América Latina: 38,1%) desearía elegir. Por otro lado, en cuanto al resto de escenarios, éstos son completamente opuestos para las dos regiones. Mientras que los asistentes latinoamericanos sólo apreciarían la alternativa (45,1% frente al 23%), los ibéricos, aun teniendo la posibilidad de elegir el amplio abanico de alternativas, preferirían volver sólo al enfoque tradicional (41,7% frente al 16,8%).



¿Qué diferencia a los visitantes que están a punto de confiar únicamente en las alternativas y a los que prefieren seguir el camino tradicional?

También se formuló una pregunta abierta para que los asistentes compartieran algunas palabras sobre su preferencia por las alternativas. Los asistentes que preferirían optar sólo por la alternativa mencionaron con mayor frecuencia la comodidad, el menor coste y la seguridad. Estas respuestas reflejan el hecho de que uno puede acceder al evento online con unos pocos clics y ponerse en contacto con expositores de todo el mundo.

Sin embargo, este último aspecto (la seguridad) se mencionó con mayor frecuencia que en el caso de los expositores. Esto puede referirse probablemente a las diferentes condiciones en las que se desarrollan las ferias (preguntas en los pasillos, un gran número de personas en un mismo lugar, etc.).

En el caso de los asistentes que prefieren una combinación de ambos, enfoque tradicional y alternativo, de nuevo la seguridad apareció como uno de los principales factores. Sin embargo, a diferencia del grupo anterior de encuestados, se reflejaron las ventajas e inconvenientes de ambos enfoques. Así, los asistentes, por un lado, ven con buenos ojos el potencial de las alternativas para recibir más información en menos tiempo, y desde la comodidad de sus hogares, por otro lado, son conscientes de que con ello pierden la singularidad o el ambiente del espectáculo en vivo.

Una vez más, de forma similar a las respuestas proporcionadas por los expositores, las emociones positivas y la singularidad del ambiente fueron mencionadas con mayor frecuencia en el grupo de asistentes que preferirían atenerse al enfoque tradicional. Se refieren

a la sensación de poder pasear de un stand a otro y entablar interacciones constantes, a menudo no planificadas, tanto con los expositores como entre ellos. Sin experiencias únicas e innovadoras y actividades novedosas en los stands, puede ser difícil recrear ese valor de una feria online.

Características específicas de las ferias que los visitantes echan en falta incluso cuando utilizan alternativas

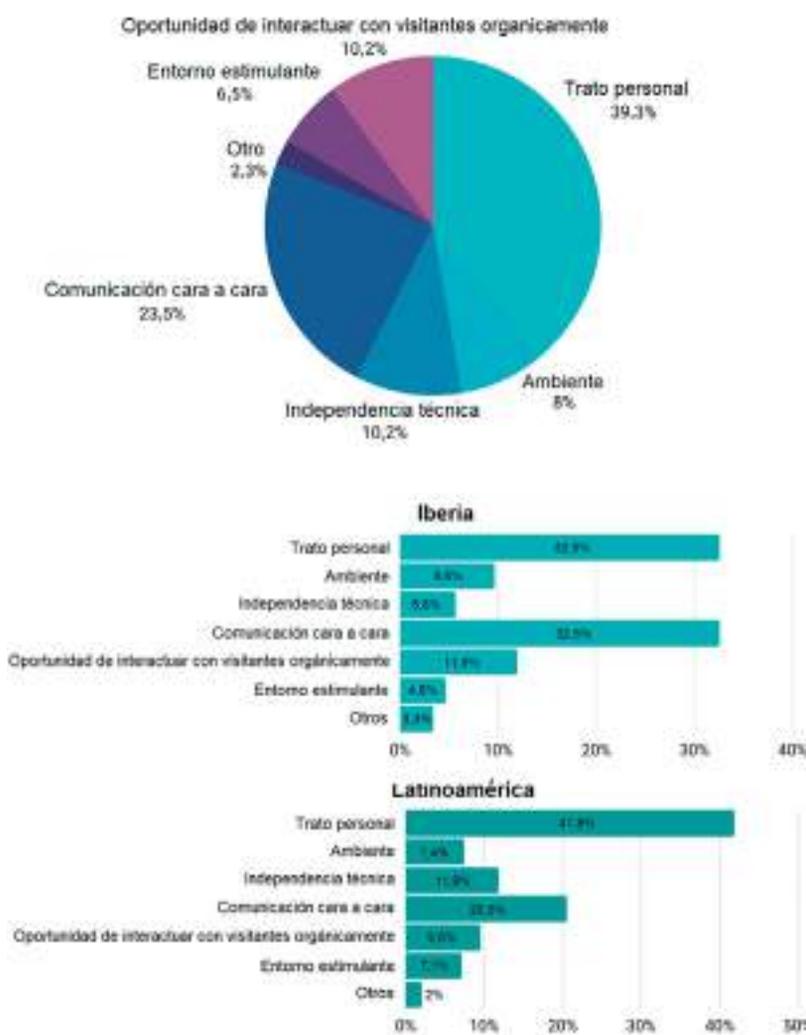
No sólo los representantes de las empresas expositoras, sino también los asistentes tienen la sensación de echar algo en falta cuando tienen que recurrir a las alternativas feriales. Precisar esta cuestión fue el objetivo de la siguiente pregunta de investigación.

Los resultados revelaron que casi el 40% de los encuestados echa en falta un enfoque personal, y el otro 48,2% de los encuestados marcó características relacionadas como una atmósfera insustituible (8%), un entorno estimulante (6,5%), la oportunidad de relacionarse con otros de forma orgánica (10,2%) y la comunicación cara a cara (23,5%).

Sin embargo, probablemente debido a la experiencia adquirida con las alternativas online, alrededor del 10% de los encuestados revelaron que les gusta la independencia técnica de los eventos en vivo, lo que significa que no hay exigencias de acceso a internet o dispositivo para ejecutar la sesión alternativa online/webinar/etc.

Al analizar las respuestas de las distintas regiones, las características asociadas al contacto personal son las más elegidas por los dos grupos de encuestados. Sin embargo, en el caso de los ibéricos, tanto el acercamiento personal como la comunicación cara a cara son elegidos por una proporción igual de encuestados (32,5%), en el caso de los latinoamericanos, lo primero, que significa una forma particular de abordar o considerar un tema, no llega al 42% de los encuestados, superando al segundo (20,5%).

¿ [...] qué es lo que más echa de menos actualmente?



La mayoría de los asistentes (30%-40%) perciben el ahorro de dinero y otros recursos como la mayor ventaja de las ferias.

¿Qué características deben cumplir las alternativas para ganar mayor popularidad entre los asistentes?

Así, los datos muestran que al menos el 10% de los asistentes necesitan dominar factores relacionados con la tecnología para disfrutar de las alternativas de las ferias tradicionales. Sin embargo, la pregunta revela más factores de este tipo.

Según las respuestas de la encuesta, alrededor de un tercio de los asistentes necesita que los eventos online se desarrollen en plataformas

fáciles de usar, seguido de que alrededor de un tercio de los encuestados carece de servicios de asistencia técnica de fácil acceso a los que puedan recurrir si tienen problemas o necesitan hacer una pregunta.

Alrededor del 20% de los encuestados parecen estar un poco insatisfechos con las condiciones gráficas actuales (7,8%) y la falta de gamificación (4%) o de elementos interactivos (10,6%).

Además, alrededor del 10% de los asistentes necesitan alternativas a las ferias tradicionales para promocio-



narse a través de las redes sociales.

Considerando las diferencias regionales, los resultados demuestran que las diferencias en su percepción son sólo marginales. Tanto en Iberia como en América Latina, los asistentes apreciarían más tener plataformas fáciles de usar (Iberia: 33,1%; América Latina: 38%) y un soporte técnico fácilmente accesible (Iberia: 31,6%, América Latina: 28,8%).

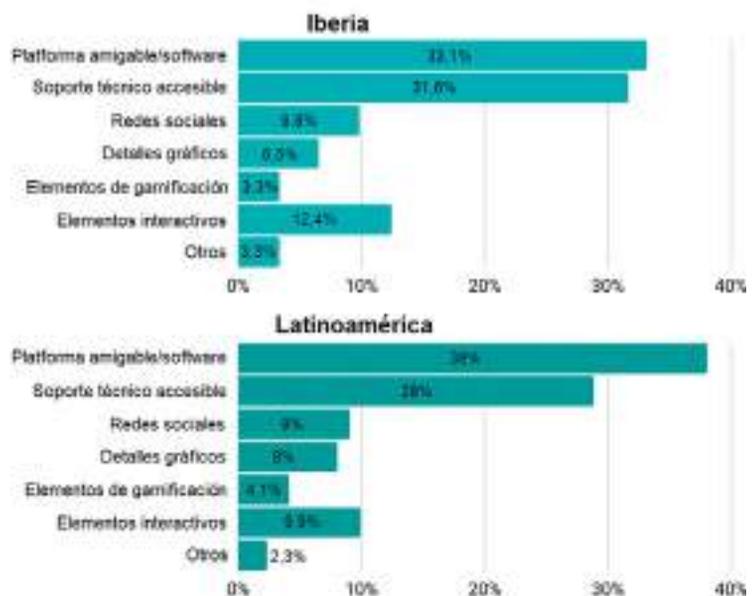
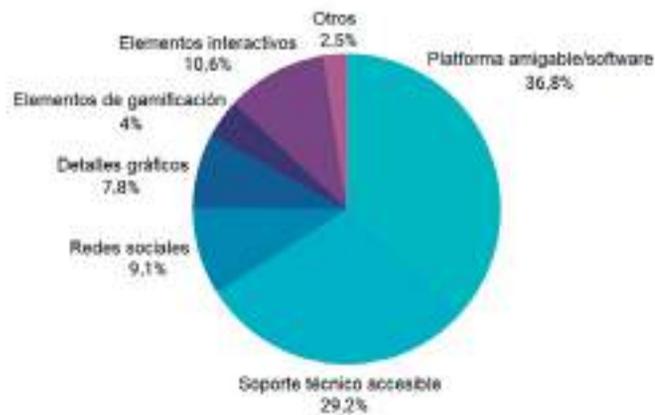


Si estos factores se manejaran, las alternativas basadas en la web probablemente ganarían mayor popularidad y el potencial de ser utilizadas en más ocasiones.

¿Cuáles son las ventajas de los eventos online para sus asistentes?

Durante casi todo el año pasado, los asistentes casi no tuvieron la oportu-

¿Qué le ayudaría a mejorar la experiencia de las alternativas online?



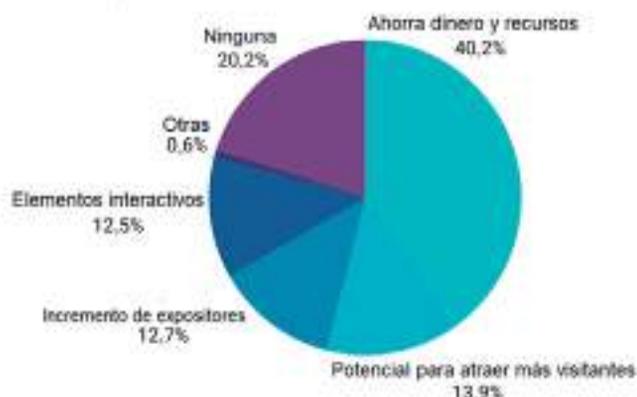
unidad de visitar las ferias tradicionales, por lo que probablemente adquirieron experiencia con las alternativas, lo que los hace competentes para compartir tanto las debilidades como las ventajas percibidas.

El beneficio más importante e indiscutible de las ferias online es la reducción de costes, el potencial de ahorro de dinero y otros recursos (40,2% de los encuestados). Sin embargo, los asistentes creen que, al pasar a ser online, el evento tiene un mayor potencial para reunir a más expositores en un mismo lugar y, por tanto, un mayor número de expositores y temas entre los que los asistentes pueden elegir. Esto es similar a otra ventaja -la mayor exposi-

ción- mencionada por el 12,9% de los encuestados. Cifras similares (12,5%) se recibieron en el caso de los elementos interactivos.

Las cifras son diferentes cuando se comparan las respuestas de los encuestados de las dos regiones a las que se dirige específicamente. En mayor o menor medida, los encuestados de América Latina están abiertos a percibir las ventajas de las alternativas, en especial, están a favor del potencial de las alternativas para ahorrar dinero y recursos (43,9% frente al 29,5%). Sin embargo, es interesante el hecho de que más de un tercio de los asistentes ibéricos no perciben ninguna ventaja de las alternativas a las ferias (34,5% frente al 15,3%).

¿Cree que las ferias online tienen incluso algunas ventajas [...]?



Alternativas de ferias tradicionales irremplazables desde la perspectiva de los asistentes

En comparación con los expositores, hay una mayor proporción de asistentes que piensan que un par de características de las ferias no serán sustituidas aunque se utilicen alternativas sofisticadas. En las respuestas a la última pregunta de la encuesta, los resultados revelaron que, al igual que los expositores, muchos asistentes piensan que el contacto personal es la característica que importa. Echarían de menos la posibilidad de recorrer los pasillos con sus colegas y amigos y discutir los productos expuestos de forma espontánea. También temen perder la posibilidad de charlar con los expositores sobre los productos. Algunos asistentes se sin-

ceraron sobre su experiencia hasta el momento revelando que les gusta mucho recibir los consejos de los expositores sobre cómo separar los equipos y ajustar las condiciones de compra a sus necesidades.

Esto nos lleva a la segunda característica más mencionada: la capacidad de probar los productos como el manejo de la máquina, discutiendo sus capacidades para funcionar en diversas condiciones y equipados con diversas características.

Conclusiones

Creemos que la encuesta y sus resultados nos permiten hacer frente a nuevos escenarios en las cancelaciones de ferias comerciales derivadas de la emergencia de Covid. El elevado número de respuestas recibidas demuestra el interés suscitado.

Antes del inicio de la pandemia, más de dos tercios de los encuestados visitaban regularmente las ferias sectoriales para dar a conocer sus productos y estar al día de las novedades y servicios que ofrecían las empresas expositoras. El resto de los encuestados utilizaba otros medios, como las asociaciones de páginas web, los foros de debate, las redes sociales o la prensa especializada.

Los datos se han analizado desde el punto de vista de los expositores y de los asistentes. En cuanto a las empresas expositoras, una gran mayoría prefiere exponer en ferias nacionales o locales. Hasta que las ferias tradicionales no reanuden su actividad, utilizan las ferias virtuales como alternativa durante la pandemia.

Hemos comprobado que los expositores consideran que la mejor ventaja de las ferias tradicionales es el aumento de la visibilidad de su marca y el contacto con nuevos clientes. Antes de las cancelaciones de las ferias tradicionales, los expositores han utilizado las ferias virtuales como su principal alternativa para seguir atrayendo nuevos clientes. En cuanto a la visibilidad de la marca, los expositores se centraron principalmente en los seminarios web, las formas de aumentar las campañas comerciales y la visibilidad en las redes sociales.

Descubrimos que los aspectos que más echan de menos los expositores al utilizar las ferias virtuales son, sin duda, el contacto personal, la relación cara a cara con los asistentes y el ambiente que ofrecen las ferias en cuanto a espectáculos y demostraciones en vivo de la maquinaria expuesta.

Por el contrario, la mejor ventaja que los expositores encuentran en las ferias virtuales es la capacidad de atraer un mayor número de asistentes internacionales.

Muchos de los encuestados experimentan una reducción muy significativa de los costes de exposición, ya que no tienen que desplazar personal ni enviar maquinaria para exponer. Entre los expositores,

también se valora positivamente que con las ferias virtuales se puede hacer un seguimiento más preciso de los movimientos realizados por los asistentes en la plataforma virtual y de los productos que han buscado.

No cabe duda de que, desde el punto de vista de los expositores, la mayoría de las ventajas que ofrecen las ferias presenciales no se pueden alcanzar con las virtuales.

En cuanto a los datos extraídos de los asistentes, no cabe duda de que prefieren visitar las ferias nacionales más que las internacionales. La principal ventaja de las ferias presenciales es el acceso a las últimas novedades que ofrece el mercado. La adaptación por parte de los asistentes a las ferias virtuales ha sido mayor, y consideran que aunque se retome la actividad de las ferias regulares, combinarán ambas modalidades. Esto se debe principalmente a que pueden tener acceso a cualquier feria virtual desde cualquier parte del mundo, y así pueden estar al tanto de cualquier novedad en el sector.

Sin embargo, sí creen que las ferias virtuales deberían utilizar plataformas de más fácil acceso para mejorar la experiencia.

En lo que respecta a las ferias virtuales, muchos asistentes admitieron que se encontraron con problemas técnicos para acceder a la plataforma. Ello les supuso un obstáculo a la hora de participar. Este es un problema que los organizadores de ferias deberían intentar resolver en el menor tiempo posible.

Cabe mencionar que los aspectos que más aprecian los asistentes a las ferias habituales son la posibilidad de probar la maquinaria, ver sus funcionalidades y, por supuesto, el contacto personal con los expositores, que en las ferias virtuales es imposible de percibir.

En conclusión, la pandemia de Covid-19 ha diezmando el espacio de las reuniones, los incentivos, las conferencias y las exposiciones, y los eventos online e híbridos han tenido un éxito desigual en todos los sectores.

A medida que avanza la pandemia, la seguridad seguirá siendo probablemente la principal preocupación de los organizadores de eventos, por lo que las restricciones de viaje y las recomendaciones de distanciamiento seguirán vigentes. Como revela nuestra encuesta, mu-

chos de los asistentes y expositores apreciarán la posibilidad de volver a las ferias de forma tradicional. Sin embargo, como algunos afirmaron estar preocupados por las alternativas, el número de, al menos, asistentes será sustancialmente menor que en el pasado, y posiblemente en los próximos años.

Elabora tu encuesta personalizada con LECTURA

LECTURA puede hacer que su encuesta llegue a cientos de miles de profesionales del sector, sus clientes potenciales, gracias a nuestra gran audiencia. Más de 900.000 profesionales buscan equipos en la guía del comprador definitiva LECTURA Specs cada mes. Además, participan activamente en nuestros sondeos y encuestas. En concreto, el compromiso es de un 4%, lo que se traduce en unas 800 respuestas diarias.

En cuanto a la segmentación, LECTURA puede seleccionar la muestra de sus encuestados basándose en algunos criterios predefinidos: región/país de origen, industria y tipo de negocio. Para alcanzar los criterios, puede focalizarse y colocar la encuesta sólo en páginas web específicas o proporcionarle once versiones lingüísticas: inglés, alemán, español, francés, italiano, holandés, polaco, ucraniano, checo, turco y ruso (para inglés, alemán, español, francés, checo y polaco con traducción, también).

En un primer paso se discuten los objetivos de la investigación: para quién es, por qué, qué información quiere obtener a través de su encuesta. Cuando todo lo anterior está claro, usted crea las preguntas que nosotros colocamos en las páginas web. Después de un tiempo, se recogen los datos y depende del cliente si quiere analizarlos por sí mismo (puede recibir los datos brutos en formato .xls, .sav o .csv) o dejar que LECTURA Surveys los analice y le proporcione un informe completo de resultados.

Más información sobre las encuestas LECTURA: www.lectura.de/surveys/. ●



Protagonistas

Matt Ackley, director Marketing Ritchie Bros.

Ritchie Bros. anuncia la adquisición de Euro Auctions por 900 millones de euros

Ritchie Bros. y Euro Auctions han anunciado conjuntamente que han llegado a un acuerdo en virtud del cual Ritchie Bros. adquirirá el grupo Euro Auctions por un valor empresarial de 775 millones de libras esterlinas (aproximadamente 907 millones de euros).

Fundada en 1998, Euro Auctions realiza subastas de equipos pesados sin reservas con licitaciones presenciales

y en línea bajo las marcas Euro Auctions y Yoder & Frey, con más de 200 empleados en 14 países. En 2020, la compañía celebró 60 subastas y vendió unos 90.000 artículos por más de 484 millones de libras esterlinas desde sus nueve ubicaciones en Reino Unido, Irlanda del Norte, Alemania, España, Emiratos Árabes Unidos, Australia y Estados Unidos. Al igual que Ritchie Bros., Euro Auction también vende artículos a través de un formato de subasta programada y con una plataforma en línea con opciones diarias de "Compre ahora" y "Haga una oferta".

"Ritchie Bros. y Euro Auctions son perfectos con el objetivo común de facilitar más que nunca el conocimiento de los activos, la oferta de servicios y las soluciones de aprovisionamiento", dice Ann Fandozzi, directora general de Ritchie Bros. "Euro Auctions tiene un equipo increíblemente talentoso y con experiencia en el abastecimiento de activos, operaciones de subasta, ventas y servicio al cliente. La actitud positiva y el espíritu emprendedor, combinados con la tecnología, los ha ayudado a adaptarse y crecer de la misma manera que Esta adquisición acelera significativamente nuestra estrategia para impulsar el crecimiento de los ingresos y las ganancias y agregar valor a los accionistas al continuar expandiendo nuestras capacidades a nuevos canales, sectores, regiones y segmentos de clientes".

El fundador y director de Euro Auctions, Derek Keys, añade: "Dave Ritchie y sus hermanos fueron una gran inspiración para mis hermanos y para mí en la creación de Euro Auctions. Hemos creado gran parte de lo que hacemos a partir de la filosofía de Dave centrada en el cliente, que sigue



siendo expandiéndose a través de Ritchie Bros. hoy. Unirse a nosotros generará valor para los clientes a medida que proporcionemos más equipos, soluciones y servicios a las muchas industrias y regiones en las que operamos".

Ritchie Bros. mantendrá a los empleados de Euro Auctions y su marca, ambos de gran prestigio en la región de EMEA. Esto ampliará la presencia global de Ritchie Bros. y el acceso a los equipos, al tiempo que aprovecha nuevas fuentes de ingresos con ofertas de servicios para los clientes de Euro Auctions, que incluyen servicios de gestión de inventario, soluciones de datos, financiación, garantía, seguros, inspecciones, reacondicionamiento, envíos...

Términos de la transacción

Según los términos de la transacción, Ritchie Bros. adquirirá el 100% del capital de las empresas integradas en el grupo Euro Auctions por un valor de empresa de 775 millones de libras esterlinas (aproximadamente 1.080 millones de dólares estadounidenses) en efectivo.

Ritchie Bros. ha obtenido acuerdos laborales con la alta dirección del negocio de Euro Auctions, incluido Derek Keys, que seguirán participando durante un mínimo de tres años después del cierre. Se espera que Jonnie Keys asuma una posición de liderazgo senior, y Lynden y Trevor Keys seguirán siendo responsables de adquirir nuevos equipos.

La transacción ha sido aprobada por la Junta Directiva de Ritchie Bros. y se espera que se cierre a fines de 2021 o principios de 2022, sujeto a las autorizaciones reglamentarias y otras condiciones de cierre habituales. ●

“Euro Auctions encaja perfectamente y complementa nuestra presencia global”

Hablamos con Matt Ackley, director de Márketing de Ritchie Bros., para profundizar en algunos de los aspectos referentes al reciente anuncio de la adquisición de Euro Auctions y lo que supone este movimiento para la compañía de subastas de maquinaria y equipos.

Texto: Lucas Manuel Varas Vilachán

¿Cuáles son los términos principales del acuerdo de adquisición de Euro Auctions?

Ritchie Bros, referente mundial en la gestión de activos, y Euro Auctions, la casa de subastas de maquinaria de referencia en Europa, han hecho público a finales de agosto un acuerdo que pone de manifiesto que Ritchie Bros. adquirirá el grupo Euro Auctions por un valor empresarial de 775 millones de libras esterlinas (aproximadamente unos 907 millones de euros) para expandir la estrategia de crecimiento en la región de EMEA. A día de hoy, el acuerdo está sujeto a la aprobación por parte de las autoridades antimonopolio del Reino Unido. Se espera una respuesta a finales del año 2021 o principios de 2022. Mientras tanto, ambas compañías seguirán operando de manera independiente, tal y como lo han hecho hasta ahora mientras se trabaja en un Plan de Integración paralelo.

¿Qué aporta la incorporación de Euro Auctions a Ritchie Bros.? ¿Qué supone tanto a nivel de mercado como de infraestructuras y nuevas campañas para el crecimiento de la compañía?

La unión de estas dos empresas creará un mejor mercado global y aportará más valor a los propietarios de equipos a través de mejores ofertas de servicios y soluciones de gestión de activos. Creemos que Euro Auctions encaja perfectamente y complementa nuestra presencia global. Esta adquisición acelera significativamente la estrategia de Ritchie Bros. para impulsar el crecimiento de los ingresos de la empresa y así ofrecer un mayor valor a los accionistas mediante la expansión de nuestras capacidades en nuevos canales, sectores, regiones y segmentos de clientes.

Podremos aunar los puntos fuertes de cada una de las empresas para ofrecer una mejor experiencia al cliente.

¿Se tratará de diferenciar de algún modo la



Matt Ackley, Director Marketing de Ritchie Bros.

marca Euro Auctions de la de Ritchie Bros.? ¿Qué pueden aportarse mutuamente ambas marcas?

Así es. La marca Euro Auctions y los empleados se mantendrán. Ambas tienen una excelente reputación en la región EMEA. Euro Auctions cuenta con un equipo increíblemente talentoso, con experiencia en la obtención de activos, operaciones de subasta, ventas y servicio al cliente. Su actitud de "sí se puede" y su espíritu emprendedor, combinados con la tecnología, les han ayudado



a adaptarse y crecer. Al mismo tiempo, los clientes de Euro Auction podrán beneficiarse de las soluciones de gestión de inventarios, inteligencia de datos y servicios de Ritchie Bros. como financiación, tasaciones, reacondicionamiento, logística y otros.

¿Cómo está siendo 2021 para Ritchie Bros.?

Para el mercado español, 2021 está siendo un año de recuperación y crecimiento al alza tras un año marcado por la parálisis económica provocada por la pandemia de 2020. A estas alturas del año, en Ritchie Bros. volvemos a los niveles de actividad de 2019. Hay mucha demanda de equipos usados porque la producción se detuvo durante la pandemia y hay mucho retraso en la entrega de equipos nuevos. Como resultado, la demanda de equipos usados en toda Europa se ha disparado. El hecho de que las subastas se celebren ahora en formato online también ha provocado un aumento de la participación de muchos más clientes de otros países pero la demanda local en España se ha disparado. Antes, exportábamos mucho más; ahora, vemos que los postores locales compran la mayoría de los artículos que vendemos desde España.

¿Cómo ha afrontado la compañía la pandemia y las limitaciones a la reunión física de gente?

La pandemia conllevó medidas que limitaban tanto los viajes como la reunión física de personas y eso hizo que nos replanteáramos nuestro modelo de subastas. En abril de 2020 tomamos la decisión de llevar todas nuestras subastas al formato de subasta programada online, muy fácil de usar. El resultado ha sido un gran aumento de las inscripciones de pujadores y de los países participantes. Los comentarios de los clientes también han sido fenomenales. En estos momentos, somos un mercado mucho más atractivo y de mayor alcance, que ofrece una amplia variedad de equipos y marcas que están a un solo clic en cualquier parte del mundo. Es más fácil pujar y comprar. Las subastas programadas están abiertas durante varios

días. La gente puede seguir acudiendo a la campaña para inspeccionar los equipos, siempre que los asistentes se registren con antelación y respeten todas las medidas de seguridad y los protocolos anticovid. Todas las demás actividades son 100% online.

¿Cuál está siendo el crecimiento de las subastas virtuales? ¿Crees que el futuro de las subastas pasará por esta modalidad?

El famoso Marc Andreessen, el cofundador de la empresa Netscape Communications Corporation y coautor de Mosaic, dijo una vez: "El software se está comiendo el mundo". Como el mercado de la maquinaria usada forma parte del mundo, esto, también, nos aplica a nosotros. No hay escapatoria. Hace cuatro años,

introducimos el algoritmo de valoración estimada de precios de los equipos.

¡Qué mejor enfoque para un problema que implicaba cantidades masivas de datos y que requería una respuesta rápida! Hoy, el algoritmo es más rápido y preciso que los humanos. Con la llegada de la Covid, vimos clara la necesidad de cambiar rápidamente hacia un proceso de búsqueda, oferta y compra online. Si combinamos esto con los datos y la tecnología, tenemos la receta perfecta para acelerar la gestión de compra y venta de activos.

¿En qué estado se encuentra la recuperación de la normalidad de las subastas presenciales? ¿Qué futuro tendrá esta modalidad en un futuro cada vez más digitalizado?

Ahora mismo, las subastas son 100% online. A nuestros clientes les ha gustado la experiencia y los números lo demuestran. La seguridad es una prioridad en Ritchie Bros, así que todo lo que sea ahora mismo adoptar iniciativas que reduzcan el riesgo, mucho mejor. De momento, seguiremos con el formato online.

Tras las adquisiciones de Iron Planet y Euro Auctions, ¿tiene previstas nuevas acciones similares la compañía?

En el caso de más adquisiciones lo comunicaremos oficialmente.

Con la adquisición de Euro Auctions Ritchie Bros suma en España país las subastas de Zaragoza. ¿Qué importancia tendrá para la compañía junto con la campaña de Ocaña?

En estos momentos, estamos a la espera de la aprobación de las autoridades competentes hasta que se pueda hacer efectiva la fusión mientras trabajamos en un plan de integración que incluye la evaluación del portafolio de centros de subasta existentes, incluyendo Ocaña y Zaragoza, para determinar las opciones más óptimas de cara al futuro. ●

DINÁMICA. INNOVADORA. COMPACTA.

Garantiza un rendimiento superior en todos los campos y condiciones con su excelente maniobrabilidad y fácil uso proporcionado a través de su motor de alto rendimiento, rapidez y radio de oscilación corto.



Av. del Progrés, 7, 08840 Viladecans, Barcelona / ESPAÑA
Teléfono: +34 93 638 84 65 • E-mail: info@hidromek.es

www.hidromek.es

HIDROMEK[®]
Together Stronger

La primera excavadora de cadenas Liebherr R 936 Compact llega a Córcega

En la región de Porto Vecchio de la isla de Córcega, la empresa Lanfranchi realiza tareas de movimiento de tierras y escombrado, así como trabajos en vías públicas y en diversas redes de distribución. Para poder llevar a cabo proyectos más complejos, la empresa buscaba una excavadora de unas 35 toneladas de peso. Esta debía ofrecer un uso versátil, una buena maniobrabilidad en espacios reducidos y ser cómoda para el operador.

El distribuidor de Liebherr en Rognac, Marsella, ofreció a la empresa una excavadora de cadenas del tipo R 936 Compact. Esta excavadora de unas 35 toneladas de peso completa la serie de excavadoras compactas Liebherr de 14 a 38 toneladas. Para poder utilizarla de un modo aún más versátil, existen diversos equipos de trabajo disponibles. El diseño de esta máquina hace posible un trabajo seguro aun en condiciones de espacio reducido.

Thomas Lanfranchi, director general de Lanfranchi, aprecia la fiabilidad de las máquinas Liebherr y de

la nueva generación de motores de fase V con la reducción en la emisión de gases de escape.

Compacta, potente y manejable

Lanfranchi ha apostado por la R 936 Compact para ampliar su parque de máquinas, el cual ya contaba con una excavadora de cadenas Liebherr del tipo R 914 Compact. El Sr. Lanfranchi está muy satisfecho con la fiabilidad y la comodidad de la máquina y con la rápida asistencia del servicio técnico de Liebherr. Ahora, la nueva máquina permitirá llevar a cabo tareas difíciles como el relleno de terraplenes en orillas o el levantamiento de cargas pesadas.

Su nuevo motor de 190 kW/258 CV de potencia con nivel de emisiones V ofrece un menor consumo de combustible que la generación precedente con la excavadora compacta R 914 de nivel IV. La hoja de empuje y el acoplamiento hidráulico Likufix en combinación con el enganche rápido hacen de la excavadora una herramienta de trabajo muy versátil.

Las prestaciones técnicas de la excavadora han sido optimizadas para ofrecer una capacidad de carga aún mayor. Unida a los sistemas de asistencia por cámara, la construcción compacta de la superestructura posibilita una excelente maniobrabilidad y garantiza una mayor seguridad incluso en entornos de espacio reducido.

Mayor comodidad para el operador

La empresa Lanfranchi deseaba sobre todo una máquina que ofreciera una gran comodidad para el operador. Mathieu, hermano del jefe de la empresa y único operador de la excavadora, trabaja de media siete horas al día con la máquina. Él aprecia sobre todo la suavidad de los movimientos de la máquina, así como su gran rendimiento y poder de rotura. El bajo nivel de ruido es la cabina hace posible trabajar en ella todo el día sin cansarse. La nueva iluminación LED alrededor de la excavadora aumenta el campo visual del operador y mejora considerablemente la seguridad de las personas en la obra. ●



NUEVO ESTANDAR PARA EL FUTURO



AMMANN PLANTAS ASFALTICAS MODULARES. LA MEJOR TECNOLOGÍA AL MEJOR PRECIO.

ABA UNIBATCH

La plantas ABA Unibatch ofrecen un amplio rango de capacidad productiva desde 100 t/h hasta 340 t/h con la máxima personalización, combinadas con el mejor rendimiento y eficiencia económica.

ABC VALUETEC

Las plantas ABC ValueTec son eficientes, productivas, y se adaptan perfectamente a las empresas que desean procesos sencillos y fiables, junto con la posibilidad de personalizarlas. Con un rango de capacidad productiva desde 80 t/h hasta 260 t/h.



Genesal Energy garantiza el suministro eléctrico a uno de los principales Data Centers de Europa

Genesal Energy ha suministrado dos grupos electrógenos de emergencia a uno de los Data Centers más importantes de Europa, ubicado en las afueras de la ciudad alemana de Munich. Ambos equipos han sido diseñados para garantizar el suministro de energía constante ante un fallo en la red o cualquier otro imprevisto.

Genesal Energy es especialista en el diseño de grupos preparados para funcionar en los Data Centers o Centros de Procesamiento de Datos (CPD), instalaciones que albergan modernos equipos informáticos y donde cualquier fallo en el suministro eléctrico puede ser fatal, ya que toda la información almacenada en los servidores quedaría desprotegida. Por esta razón, los Data Centers necesitan que el suministro de energía siempre sea lineal, continuo y constante.

Con sistema de seguridad de retención de fugas

Para este cliente en concreto, Ge-

nesal Energy optó por el diseño a medida, es decir, se buscó una solución energética personalizada. El resultado se tradujo en dos grupos electrógenos que destacan por su baja sonoridad -ya que debían funcionar en una gran área de oficinas- y a prueba de cualquier tipo de fugas de líquidos contaminantes (gasóleo, aceite y refrigerante), como establece la estricta legislación medioambiental germana.

Asimismo, durante el proceso de fabricación se equiparon dos contenedores de 20 pies de largo, dos baffles de entrada y salida de aire de 1200 mm de largo para bajar 30 decibelios el nivel sonoro de los grupos. Los escapes se montaron en el interior del equipo para aislar también la salida de ruido, cuya certificación fue realizada por una empresa externa.

A medida para un rendimiento óptimo

La propia finalidad de los CPD, muy

sensibles en materia de seguridad, que tiene que ser férrea por el valioso material que manejan, hace que sean muy especiales. Debido a ello hay que tener un especial cuidado en conseguir un rendimiento óptimo de los equipos.

Entre los últimos proyectos realizados por la compañía en este campo destacan, entre otros, el sistema de emergencia para un CPD de una de las principales empresas de telecomunicaciones de Reino Unido, así como la fabricación, diseño y suministro de equipos electrógenos especiales para Data Centers en Madrid y Barcelona.

“No hay que sobredimensionarlos en exceso”, señalan desde Genesal Energy, donde llevan años perfeccionando sus diseños para que los equipos de emergencia funcionen a la perfección en estos espacios y ante cualquier situación, ya que un grupo electrógeno es el mejor seguro de protección frente a cualquier incidencia. ●

PALFINGER

PALFINGER CONNECTED

**ADMINISTRA TU FLOTA
DESDE TU CUENTA
PALDESK DE PALFINGER**

LIFETIME SERVICE



Contacta con tu **Servicio Oficial PALFINGER** más cercano



Toda tu flota en un solo clic:
PALFINGER CONNECTED

PALFINGER.COM

CASE Construction Equipment refuerza su oferta de mini y midiexcavadoras con la adquisición de Sampierana SpA

CNH Industrial ha anunciado la firma del contrato para la adquisición inmediata del 90 % del capital social de Sampierana SpA, empresa italiana de carácter privado especializada en el desarrollo, fabricación y comercialización de máquinas de movimiento de tierras, chasis y recambios, y para obtener el control total de la empresa en un plazo de cuatro años tras el cierre de la operación.

El Grupo Sampierana ha experimentado un comportamiento interanual excelente, especialmente en Europa, y es reconocido por su fiabilidad, calidad y tecnología innovadora. Su gran cartera de productos, la alta

capacidad de personalización y los prototipos eléctricos existentes son ideales para el enfoque sostenible y centrado en el cliente de CNH Industrial e incrementan de forma considerable los productos propios y la oferta tecnológica de la empresa.

La adquisición permitirá a CASE Construction Equipment mejorar su oferta de productos en mini y midi-excavadoras, junto con los productos actualmente disponibles a través de sus socios OEM externos.

Stefano Pampalone, presidente de la división de construcción de CNH Industrial, ha afirmado que “este acuerdo es un paso importante en nuestra estrategia para el creci-

miento futuro de nuestra marca. Nos permitirá prestar un mejor servicio a nuestros clientes con una gama completa de mini y midiexcavadoras. Esta importante inversión pone de manifiesto el compromiso de CNH Industrial con nuestro negocio de equipos de construcción, permitiéndonos posicionar mejor nuestras marcas en el mercado muy demandado de las mini y midiexcavadoras al incorporar a nuestra gama actual productos fiables y de calidad reconocida”.

Sampierana cuenta con su sede y plantas de producción en Italia. Además, opera una filial en propiedad absoluta que tiene instalaciones de fabricación en Kunshan, China. ●

Sacyr gana su tercer contrato de construcción en Texas, de 130 millones de euros

Sacyr Ingeniería e Infraestructuras se ha adjudicado la construcción de un tramo de seis kilómetros de carretera en el condado de Lubbock (Texas, EEUU). El importe del contrato es de 158,3 millones de dólares (130,3 millones de euros).

Este es el tercer contrato de Sacyr en Texas y el noveno en Estados Unidos desde que entró en el país en 2018. La compañía cuenta en la actualidad con una cartera de construcción próxima a los 2.150 millones de euros.

Sacyr realizará para Texas Department of Transportation (TxDOT)

la reconstrucción de un tramo de 6 km que pasará de ser una vía de calzada única con un carril por sentido a una carretera de calzadas separadas con tres carriles por sentido. Además, contará con vías colectoras a ambos lados del tronco principal.

El nuevo trazado prevé la construcción de ocho pasos elevados sobre los cruces con cuatro carreteras locales. Además, los trabajos incluyen la ejecución de 90.000 m³ de pavimento de hormigón, drenaje, sistemas de contención, señalización y sistemas ITS.

La división constructora de Sacyr entró en 2018 en Estados Unidos con varios contratos de construcción de carreteras en Florida. En la actualidad, la compañía ejecuta dos proyectos en Texas y seis en Florida.

En 2020 Sacyr Concesiones ganó su primer proyecto en el país con la gestión y mantenimiento de las instalaciones energéticas y de agua de la Universidad de Idaho.

La expansión en EEUU, Canadá, Reino Unido, Irlanda y Australia es uno de los objetivos de Sacyr dentro de su Plan Estratégico 2021-2025. ●

NUEVA EWR130E: DISEÑADA A LA MEDIDA DE SUS NECESIDADES

Realice trabajos imposibles para una excavadora convencional con la EWR130E. Esta máquina está equipada con un nuevo diseño de pluma y de brazo, y su radio de giro trasero (1,55 m) y delantero (1,81 m) es el más corto del mercado, por lo que presume de mayores niveles de seguridad y confort en espacios reducidos. Su baja altura y los puntos de amarre facilita el transporte de la máquina.

www.ascendum.es



Terex Trucks se convierte en Rokbak

El especialista en dúmperes articulados Terex Trucks se renueva como Rokbak y anuncia su visión de un nuevo futuro. Rokbak es el nuevo nombre de Terex Trucks, y la nueva marca representa la continuación de su herencia de transporte con una visión orientada al futuro. A lo largo de las últimas cuatro décadas, la empresa nunca ha renunciado a su promesa de suministrar dúmperes articulados potentes y fiables. Al mismo tiempo, el nombre de Rokbak representa un nuevo y emocionante futuro y refleja los significativos avances que la organización ha realizado en los últimos años, así como sus nuevas prioridades estratégicas

Ahora, con su base en los modelos predecesores de Terex Trucks, el RA30 de 28 toneladas de carga útil y el RA40 de 38 toneladas de carga

útil de Rokbak son los dúmperes articulados más productivos y eficientes que ha fabricado la empresa.

Como parte del nuevo lanzamiento de la marca, las máquinas vienen ahora con los colores y la librea de Rokbak. A la vez, los RA30 y RA40 ofrecen un mayor ahorro de combustible, menos emisiones, mayor seguridad y mayor durabilidad. Con un diseño robusto y duradero, los dúmperes superan el trabajo duro con facilidad.

Como parte del Grupo Volvo, Rokbak ha experimentado una evolución constante en los últimos siete años. Aunque esta evolución se ha producido en todos los ámbitos, es especialmente destacada en cuatro áreas clave: diseño de productos, sostenibilidad, seguridad y personal.

En el diseño de productos, la empresa ha introducido motores de fase V para mejorar la eficiencia

del combustible y el funcionamiento para los clientes. Otras mejoras incluyen una nueva transmisión en la máquina de 28 toneladas (30,9 toneladas), la introducción de la telemática Haul Track y un mayor enfoque en el bienestar y la seguridad del operador. En cuanto a la sostenibilidad, la planta de fabricación de la empresa ha pasado a utilizar energía 100 % renovable, además de operar dentro de los objetivos científicos y las normas ISO, además de tener como objetivo la reducción de las emisiones de CO2.

De la misma forma, se han realizado cambios orientados a mejorar la seguridad y calidad de trabajo de los empleados. Por ello, el personal de la empresa, se centra en el desarrollo profesional, lo que mantiene al equipo a la vanguardia de las habilidades y la experiencia ●



Lantania se adjudica la conservación de varios tramos de la N-433 y la N-435 en Huelva

Lantania realiza desde este mes de julio la conservación y explotación de los tramos de las carreteras N-433 y N-435 que conforman el sector H-02 en la provincia de Huelva. La Dirección General de Carreteras, dependiente del Ministerio de Transportes, Movilidad y Agenda Urbana (Mitma), ha adjudicado a la compañía, en UTE con Heliopol, un contrato de 5 millones de euros para la ejecución de diversas operaciones de conservación y explotación en estas carreteras durante los próximos tres años, con posibilidad de dos años adicionales de prórroga.

El grupo de infraestructuras, agua y energía desempeña, entre otros, los servicios de comunicaciones, vigilancia, atención a accidentes, mantenimiento de los elementos de la carretera y de las instalaciones de energía eléctrica, alumbrado, señalización y semáforos.

Lantania lleva a cabo también actuaciones de mantenimiento y mejora en las instalaciones del Centro de Conservación y Explotación (COEX) del sector ubicadas en la localidad de Aracena. Asimismo, se realizan los trabajos de desbroce, fresado y reposición del firme, limpieza de cunetas y, en

general, todas las labores de conservación y explotación de las vías.

Los tramos de actuación son las carreteras comprendidas en el sector H-02 de conservación de la provincia de Huelva que suponen una longitud total de 202 km. Se trata de la N-433, que une la autovía A-66 con la frontera portuguesa a la altura de Rosal de la Frontera, del punto kilométrico 35+600 al 155+300; y de la N-435, carretera que comunica Badajoz con Huelva, del punto kilométrico 104+282 al 169+200, así como diferentes tramos antiguos con variante en estas vías. ●

HOY PRESENTAMOS LAS SOLUCIONES DEL MAÑANA

En su día inventamos el sector de los equipos compactos, y ahora ha llegado el momento de reinventarlo. Consiga la solución completa para cualquier obra con nuestra gama de máquinas potentes y versátiles.

- Cargadoras compactas de ruedas
- Excavadoras compactas de la serie R2
- Cargadoras compactas de orugas de la serie R
- Manipuladores telescópicos de la serie R

NEXT IS NOW. PARA OBTENER MÁS INFORMACIÓN, PÓNGASE EN CONTACTO CON SU DISTRIBUIDOR LOCAL O VISITE WWW.BOBCAT.COM

 **Bobcat**
One Tough Animal

Epiroc coloca la primera piedra de su gran centro de servicio en Aljustrel, Portugal

Epiroc Iberia ha celebrado el evento de colocación de la primera piedra de las obras de construcción del gran centro de servicio de Aljustrel (Portugal), que verá la luz el próximo mes de diciembre y que reforzará, aún más, la capacidad de respuesta para los clientes de la Faja Pirítica Ibérica y de la zona sur de Portugal.

El pasado 7 de julio ha sido una fecha señalada para Epiroc Iberia, y es que supone el punto de partida de un importante proyecto que, sin duda, revolucionará la manera en que presta servicio a sus clientes en la zona sur de la península. A partir del momento en el que las instalaciones queden inauguradas Epiroc pasará a ser un socio más ágil y cercano, prestando un servicio integral y veloz, ofreciendo formación y equipamientos de última generación y, en definitiva, trayendo grandes ventajas para los clientes a todos los niveles.

El acto se celebró teniendo en cuenta todas las medidas relativas al Covid 19 y a él asistieron importantes personalidades, tanto a nivel de autoridades locales, incluyendo al Alcalde de Aljustrel, Nelson Brito, como de empresas relevantes, con representantes de DST (empresa de DSTGroup) y Tecnoplano, así como destacados miembros de Epiroc Iberia, incluyendo a su director general, Jaime Huidobro. Este último, además de realizar la simbólica tarea de colocar la primera piedra, pronunció un discurso de inauguración en el que subrayó la idea de cómo este proyecto sienta las bases de una nueva etapa, en la que Epiroc ya se posiciona como la empresa de futuro que muestra cómo trabajar en la actividad minera de manera digitalizada y sostenible.

Por su parte, Nelson Brito, alcalde de Aljustrel, se mostró muy satisfecho por lo que supone esta inversión para la economía local, puesto que el proyecto permitirá ofrecer formación y capacitación para futuros trabajadores locales que tendrán la oportunidad de adquirir habilidades con las que estar preparados para enfrentar desafíos profesionales en cualquier parte del mundo.

El nuevo centro de servicio de Aljustrel es la apuesta más importante de Epiroc Iberia en los últimos años, un innovador emplazamiento con cerca de 10.000 m² de superficie, 2.000 de los cuales serán destinados a taller de servicio técnico y oficinas, y que supondrán el primer centro de trabajo de semejantes características y capacidad para Epiroc en la península ibérica. La inversión supone, además, una muestra clara del gran compromiso y apoyo hacia los clientes de esta área geográfica por parte de Epiroc.

En palabras de Jaime Huidobro, general manager de Epiroc Iberia “Estas nuevas instalaciones no solo servirán de apoyo a nuestros clientes y a sus necesidades de servicio, también se convertirán en un núcleo de desarrollo tecnológico hacia solu-

ciones avanzadas de digitalización y electrificación de equipos mineros, así como un centro de formación para nuevas generaciones de técnicos”.

Las nuevas instalaciones contarán con un taller con capacidad de reparación general de hasta cuatro equipos mineros simultáneamente, con posibilidad de ampliar hasta un total de seis máquinas. También estará dotado con una zona para el reacondicionamiento y prueba de componentes y un espacio dedicado a la reparación y pruebas de martillos perforadores hidráulicos. El complejo incluirá, además, un área de oficinas con aulas para formación y un almacén para apoyar las operaciones mineras. Se trata de una inversión con gran proyección, puesto que, en fases posteriores, continuará expandiéndose y ofreciendo mayor valor añadido para las empresas mineras cercanas.

El nuevo centro de trabajo será construido de manera eficiente y teniendo en cuenta el medio ambiente, puesto que, en un futuro albergará una infraestructura para recargar las baterías de los equipos eléctricos y se reservará un área para instalar paneles fotovoltaicos, permitiendo que las instalaciones sean sostenibles en términos energéticos. ●



Jaime Huidobro, General Manager de Epiroc Iberia, Nelson Brito, alcalde de Aljustrel, Nuno Quinteira (Epiroc), y José Teixeira (DST Group).



SUPERANDO A LA COMPETENCIA

LA NUEVA AC 4.080-1

La nueva Tadano AC 4.080-1 con su pluma de 60 metros y su diseño compacto, cubre una enorme gama de aplicaciones. Esto es especialmente válido en combinación con los estabilizadores Flex Base de ajuste continuo y el sistema de posicionamiento Surround View, que la convierten en la primera opción para muchas aplicaciones en espacios estrechos. Ya sea como grúa principal o como potente grúa auxiliar, gracias a su capacidad de carga imbatible en su clase para posiciones empinadas de la pluma, la nueva AC 4.080-1 se dejará ver con seguridad por muchas obras en el futuro.

Soluciones MB Crusher para el mantenimiento de espacios verdes

Este año, más que nunca, la hermosa temporada trae consigo las ganas de estar al aire libre, de respirar profundamente, estar en contacto con la naturaleza y con sus escenarios y colores. Las redes sociales son los canales privilegiados para capturar cada experiencia: después de meses de

mente la cosa es bastante sencilla: cuando las cosas son más bellas y ordenadas y parecen muy "naturales", el trabajo detrás de las escenas fue más arduo.

Por ejemplo, la tierra para el mantenimiento de los parques en ciudades se debe preparar con mucho cuidado. Entre las muchas má-

todo ello respetando el equilibrio natural. Y el material procesado se puede reutilizar, por ejemplo, para la construcción o el mantenimiento de una carretera, sendero o pista de esquí.

¿Y los hermosos guijarros blancos que hacen que los jardines sean tan agradables a la vista y en los clics fotográficos? Por lo general, se compran y luego se colocan con precisión. Sin embargo, existe una forma muy natural de "crearlos" utilizando lo que surge de las excavaciones y del propio suelo. Recientemente, se utilizó una cuchara cribadora MB Crusher para lavar la grava y obtener los guijarros perfectamente blancos, en una obra japonesa. Después de la selección realizada por la unidad MB, algunos de las piedras se utilizaron en la obra mientras que los otros se vendieron para otros trabajos de jardinería urbana.

Cuando, durante las vacaciones en la montaña, decidimos caminar por un camino forestal en busca del escenario perfecto, es difícil realizar el arduo trabajo que se requiere para mantenerlo limpio y en excelentes condiciones. Eficaz y decisiva para la limpieza de ramas y troncos es la pinza seleccionadora MB Crusher. Como el resto de la maquinaria de la empresa italiana, llega fácilmente a zonas inaccesibles o sin vías de acceso, se engancha a la máquina operadora y es capaz de mover troncos, ramas y cualquier tipo de material, incluso de forma particular, con tacto y precisión. Esto evita "agredir" la zona con muchos medios de transporte y procesamiento.

Con la maquinaria MB Crusher, los lugares naturales, desde los jardines hasta los caminos de montaña, pueden mantenerse en perfecto estado pero también embellecerse sin que se altere su ecosistema. ¿Los resultados? Millones de 'likes'. ●



ver panoramas domésticos ahora encontramos una abundancia de 'selfies' donde los protagonistas se sumergen en la vegetación o indican vistas encantadoras.

Desde el parque de la ciudad hasta las laderas de la montaña, también un puñado de guijarros blancos en un arbusto floreciente se convierten en una oportunidad para un nuevo clic fotográfico. Por otra parte, los lugares también se benefician: hay localidades que vieron aumentar el turismo gracias a las fotografías y publicaciones que se han vuelto virales.

Para que un parque, un camino sin pavimentar, un parterre sencillo o un jardín público sean acogedores y estéticamente muy hermosos necesitan mucho trabajo. Normal-

mente es mejor elegir aquellas con el menor impacto medioambiental, como las unidades MB Crusher. En el caso de un parque en la ciudad, para el mantenimiento de áreas verdes, una solución sencilla y fácil es una cuchara cribadora MB Crusher. Esta unida a la excavadora recoge el material, lo selecciona y lo coloca donde es necesario.

También, los grandes parques y los jardines botánicos necesitan un mantenimiento constante. Con la seleccionadora MB-HDS de MB Crusher la tierra vegetal y cualquier otro tipo de material se divide rápidamente, sin necesidad de personal especializado. Con una sola máquina es posible realizar todo el ciclo de trabajo, tratar el suelo húmedo y seco, airear el suelo,



AIO  **NEW 2021!**



info@arden-equipment.com

www.arden-equipment.com

SMOPYC
2021

VISÍTENOS / VISIT US
PABELLÓN / HALL 8, F-G/9-14

ZARAGOZA (ESPAÑA/SPAIN)
17-20 NOV



Novedades

Doosan



Doosan presenta la nueva generación de excavadoras de ruedas DX140W-7 y DX160W-7 de Fase V

Doosan Infracore Europe ha lanzado las nuevas excavadoras de ruedas DX140W-7 y DX160W-7 de Fase V. Los nuevos modelos '-7' ofrecen un rendimiento más alto en todas las áreas en comparación con las máquinas de la previa generación de Fase IV. Combinan las nuevas funciones de asistencia al operador, un confort optimizado y una capacidad del portaherramientas superior con nuevas características, gracias a las cuales ofrecen un menor consumo de combustible, unos mayores períodos de actividad y una mayor rentabilidad, todo ello acompañado de una mayor potencia, robustez y agilidad.

La cabina de última generación de los modelos DX140W-7 y DX160W-7 destaca por su gran espacio y ergonomía, gracias a los cuales el operador podrá ejercer un mejor control y llevar las operaciones a otro nivel. Además de un nuevo asiento de alta calidad, la cabina mejorada ofrece más características de serie que otras máquinas del mercado, lo que garantiza una capacidad de control superior y alta precisión en todas las aplicaciones.

Nuevas funciones de asistencia al operador

Las excavadoras de ruedas DX140W-7 y DX160W-7 ofrecen la nueva función de freno de excavación automática,

que retiene automáticamente el freno de servicio en posición cuando el vehículo se detiene (y la velocidad es cero), sin que el conductor tenga que presionar con el pie el pedal del freno. El conductor puede activar o desactivar la función de freno de excavación automática pulsando el botón de la misma función en el panel de control. Cuando el conductor pisa el pedal del acelerador, la función de freno de excavación automática se libera.

Otra de las nuevas opciones es la de la dirección del joystick, la cual permite al conductor girar la máquina con el conmutador de ruedecilla del joystick (sin usar el volante) cuando la máquina está trabajando y funcionando en modo de trabajo. El sistema de dirección del joystick solo funciona a velocidades inferiores a los 20 km/h cuando la máquina avanza en primera o segunda. La función se activa o desactiva pulsando el conmutador de ruedecilla de la dirección en el panel de control durante al menos un segundo.

El sistema de aislamiento de carga (LIS) es otra de las nuevas opciones que optimizan el confort del operador durante la conducción, a través de mitigar el impacto transmitido a la parte delantera de la máquina, cuando esta circula fuera de la vía pública o por terrenos desnivelados. La función de suspensión de la pluma (LIS) también se activa pulsando un

botón en el panel de control. Puede activarse cuando la velocidad de conducción es de 5 km/h ($\pm 0,5$ km/h) o superior, mientras que la función se desactiva a 4 km/h ($\pm 0,5$ km/h).

Nuevo modo de rotor basculante Tiltrotator

El panel de control de las excavadoras DX140W-7 y DX160W-7 dispone de un nuevo modo de rotor basculante (Tiltrotator) que puede seleccionarse para garantizar un caudal hidráulico optimizado que ayudará a maximizar la precisión del trabajo del rotor basculante a través de eliminar la contrapresión. Este nuevo modo Tiltrotator de rotor basculante es un modo de caudal bidireccional que, no obstante, está gestionado por el EPOS como si se tratara de un modo de caudal de una única dirección, con retorno directo al depósito en cada una de las direcciones, para así evitar los efectos de la contrapresión e incrementar tanto el caudal como la capacidad de control.

Otra de las nuevas funciones estándar es la Fine Swing, la cual minimiza las sacudidas a las que se ve sometido un objeto elevado tanto al principio como al final de un movimiento de giro de la excavadora. Este modo incrementa el confort del operador gracias a unos movimientos más suaves y ayuda a proteger la seguridad de las personas que



trabajan en las inmediaciones, evitando que pudieran causarse daños de ningún tipo si el objeto cayera de la excavadora.

La cabina de los modelos DX140W-7 y DX160W-7 cuenta con un volante estándar de primera calidad con radio y logotipo cromados. El nuevo diseño de volante con dos radios ofrece una mayor visibilidad para el operador. La columna de dirección también cuenta con un nuevo diseño que incluye una función telescópica de 80 mm que permite al operador acercarse más al volante para así encontrar una posición de conducción óptima.

Además, también dispone de una nueva palanca de inclinación que ofrece una inclinación de 15 grados con la cual se incrementa la visibilidad sobre el volante cuando se están realizando tareas de apertura de zanjas, por ejemplo. El diseño más estrecho de la columna de elevación también contribuye a optimizar la visibilidad.

Otras nuevas características clave del interior y de alrededor de la cabina incluyen:

- Nueva pantalla táctil Doosan Smart Touch de 8 pulgadas que ofrece más información en una pantalla un 30 % más grande

- Audio DAB (sistema de llamada manos libres y Bluetooth)
- Encendido sin llave (Doosan Smart Key) y apertura/cierre remoto de puertas
- Asiento de suspensión neumática totalmente regulable y con calefacción (con función de refrigeración opcional)
- Sistema de limpiaparabrisas paralelo y nuevo diseño de pedales
- Caudal de aire mejorado para el deshielo de la escarcha y el aire acondicionado
- Luz de freno montada en sección central a altura (CHMSL)
- 9 luces LED de trabajo estándar
- 4 luces LED adicionales (opcionales)
- Monitor de visión periférica (AVM) con cámaras de 360° (opcional)
- Detección de obstáculos por ultrasonidos (opcional)
- Capacidad optimizada del portaherramientas

Las excavadoras DX140W-7 y DX160W-7 ofrecen un movimiento delantero mejorado para las herramientas giratorias como, por ejemplo, las desbrozadoras, a la vez que también se ha mejorado el rango de trabajo de las secciones delanteras articuladas. La carrera del cilindro

de la pluma articulada también se ha incrementado, manteniendo la posición de montaje como ya estaba. Se ha añadido una válvula de bloqueo sobre el cilindro de la pluma para así evitar que el cilindro de la pluma articulada pudiera soltarse inadvertidamente durante los trabajos de excavación.

La excavadora DX140W-7 incorpora un contrapeso más pesado de 2,5 toneladas de fábrica para las configuraciones de tanto la mono pluma como la pluma articulada. La DX160W-7 está equipada con un contrapeso más pesado de 2,5 toneladas de fábrica, pero también puede equiparse con un contrapeso opcional de 3 toneladas. Esto contribuye a crear unas capacidades de elevación y excavación superiores tanto en las excavadoras DX140W-7 como DX160W-7, en comparación con modelos previos. Con el contrapeso opcional un 20 % más pesado, la excavadora DX160W-7 es especialmente adecuada para trabajar con implementos más pesados como los rotores basculantes.

Para acomodar contrapesos más pesados, la DX140W-7 está equipada con el eje ZF3060, que es más resistente y que también se usa en la DX160W-7. En el caso de la DX140W-7, esto ofrece un 30 % más de carga dinámica máxima y un 28 % más de carga estática máxima en comparación con el previo eje ZF3050.

En comparación con el chasis estándar de la DX140W-7, la DX160W-7 cuenta con un chasis más resistente. Tanto la DX140W-7 como la DX160W-7 cuentan con nuevas estructuras superiores que ofrecen el espacio y la durabilidad necesarios para los nuevos contrapesos estándar y opcionales, y las secciones delanteras articuladas. La adopción de un montaje tipo atornillado permite incrementar el saliente en el tren inferior delantero/trasero y, de este modo, ofrecer incluso una mejor estabilidad.

Las excavadoras de ruedas incorporan una nueva argolla de elevación estándar que forma parte del molde de fundición de la varilla de empuje del enganche del cucharón

al final del brazo. La nueva argolla de elevación tiene una capacidad máxima de 5 toneladas y tiene un casquillo insertado que evita la deformación del orificio de elevación.

A fin de complementar el incremento de estabilidad que ofrecen los nuevos contrapesos, la DX140W-7 y DX160W-7 introducen un nuevo e inteligente sistema hidráulico que ofrece una gran mejora de alrededor del 30 % en el trabajo de los implementos en comparación con los modelos de excavadoras anteriores. El nuevo sistema aplica una inteligente lógica hidráulica que optimiza la distribución del índice de caudal hidráulico cuando tanto el brazo como el implemento están trabajando simultáneamente. La incorporación de una nueva válvula de prioridad y una línea hidráulica adicional permiten mantener el continuo caudal hidráulico al implemento incluso cuando se esté utilizando el brazo.

Nuevo motor de Fase V

Para cumplir los requisitos de emisiones de los motores de Fase V, la nueva excavadora de ruedas DX140W-7 y DX160W-7 monta un motor diésel Doosan DL06 de última generación que desarrolla 102 kW (137 cv) a 2000 rpm. El motor DL06 ofrece una nueva solución para superar los requisitos de la Fase V sin recirculación de gases de escape (EGR) que aumenta la cantidad de aire disponible durante la combustión. Esto hace que aumente la temperatura del proceso y que se reduzca en gran medida la generación de partículas.

Esto se combina con la tecnología postratamiento DOC/DPF+SCR supereficiente para garantizar emisiones mínimas. Gracias a la nueva tecnología, el mantenimiento del filtro de partículas diésel (DPF) se ha reducido mucho y no requiere mantenimiento hasta que la máquina alcanza 8000 horas de funcionamiento.

SPC3 Smart Power Control

En las nuevas excavadoras de ruedas, el aumento de la eficiencia en consumo de combustible del motor DL06, junto con la nueva válvula

hidráulica principal y la nueva generación de mandos de control inteligente de potencia SPC3, ofrecen un mayor ahorro de combustible en comparación con las máquinas de la generación anterior. Los modelos DX140W-7 y DX160W-7 cuentan con cuatro modos de potencia que ayudan a simplificar el funcionamiento de las nuevas excavadoras, en comparación con la opción más compleja de ocho modos de potencia y combinaciones SPC de la generación de máquinas anteriores. El operador puede elegir el modo de potencia (P+, P, S o E) en los modos de trabajo unidireccional y bidireccional.

Cuando conduzca las excavadoras de ruedas, el operador podrá seleccionar el modo de desplazamiento de dos bombas a través de un mando de control táctil en el panel principal. Esto reduce las revoluciones en unas 3000 rpm cuando está activado, resultando en una reducción de hasta el 10 % en el consumo de combustible durante el desplazamiento. La función de aceleración también se ha mejorado para que el operador sienta

una respuesta más rápida al pulsar el pedal de aceleración. La desactivación del modo de desplazamiento de dos bombas ofrecerá un par más alto durante la conducción en pendientes cuesta arriba, pero siempre que la pendiente no sea extrema se seguirá recomendando el uso del modo de desplazamiento de dos bombas.

Sistema telemático DoosanCONNECT

Los nuevos modelos DX140W-7 y DX160W-7 incorporan de fábrica el avanzado sistema inalámbrico de control de flotas DoosanCONNECT. El sistema DoosanCONNECT es una solución de gestión de flotas basada en Internet que resulta de gran utilidad para supervisar el rendimiento y la seguridad de las máquinas, así como para fomentar el mantenimiento preventivo. Está disponible como equipamiento de serie en la nueva generación de excavadoras de Doosan (a partir de 14 toneladas), la nueva generación de cargadoras de ruedas de Doosan y los ADT de Doosan. ●



SMOPYC

17-20 NOV
ERRAZOZA SARRIENA

VISÍTENOS EN PAB. 3, D-E



Su mejor socio - Your best partner



BARYSERV EQUIPOS Y SERVICIOS, S.L.
POL. IND. MALPICA, C/D, 97 50016 ZARAGOZA (Spain)
Tlf.: +34 976 876 764 baryserv@baryserv.es www.baryserv.es



CIFA 
Distribuidor exclusivo

Bomag lanza su nueva generación de fresadoras en frío

La productividad de una fresadora en frío depende en gran medida de la perfecta interacción de todos los componentes. El operador está en el centro del proceso y tiene que monitorear con confianza todo, desde la estación de control hasta el borde de corte y la cinta transportadora. En la nueva BM/65, la vista despejada es una parte esencial de su diseño: con un contorno frontal delgado y la posición de la plataforma del operador el trabajo se puede hacer con mayor precisión y seguridad.

El perfil trasero plano optimizado para la visibilidad también aumenta la seguridad al maniobrar. El área oculta detrás de la máquina se puede ver sin problemas gracias a la cámara integrada. La propia plataforma de control se puede mover de forma continua hasta 200 mm, lo que permite al operador vigilar fácilmente el borde de corte derecho y la placa lateral.

Su diseño delgado permite un radio de giro reducido de solo 1,7 m, lo que resulta en una gran flexibilidad y maniobrabilidad. En combinación con la última generación de cintas transportadoras con un ángulo de giro de 130 grados, esta fresadora

con el radio de fresado más pequeño en la clase de dos metros hace que su carga en el camión sea una tarea sencilla, incluso cuando se fresa en minirrotondas.

Nuevos estándares en la clase de dos metros

Con un peso operativo de solo 27 toneladas, Bomag establece nuevos estándares en la clase de dos metros. Gracias a ello se obtiene una mayor flexibilidad y se facilita el transporte la máquina. Técnicamente, fue posible gracias al diseño ligero de la máquina y la caja de fresado. Si se requiere un peso mayor, se puede añadir de fábrica un lastre opcional de hasta 1,8 toneladas. Asimismo, la BM/65 tiene una cinta transportadora 650 mm más corta que otras cepilladoras de la clase de dos metros. Además de su bajo peso, esta es otra razón de su facilidad de transporte.

Otra característica nueva es el funcionamiento desde la plataforma del conductor: rutas de entrada cortas y pocos submenús permiten acceder a la configuración de la máquina de forma rápida y sencilla. Los sensores y los sistemas de asistencia son igualmente fáciles de selec-

cionar y utilizar. Toda la información relevante se presenta de forma clara y fácil de leer en las dos resistentes pantallas a todo color de 7 pulgadas. El proceso de familiarización se minimiza gracias a controles intuitivos probados y comprobados.

Eficiencia que vale la pena

El motor de 640 CV, que cumple con las normas de emisiones Stage V y Tier 4F, se adapta perfectamente a la aplicación con un engranaje de fresado adaptado a las características del motor de seis cilindros en línea. Junto con el funcionamiento igualmente optimizado de la cinta transportadora, esto significa que las empresas de construcción pueden contar con costes operativos sensiblemente bajos con la nueva generación de cepilladoras Bomag en su parque de máquinas.

Además, el sistema de soporte intercambiable BMS15L de consumo y desgaste optimizado ahorra un 20% de combustible y prolonga la vida útil de la tecnología de corte, sin la necesidad de realizar comprobaciones de mantenimiento adicionales, laboriosas y costosas.

80% menos de partículas

Equipado con Ion Dust Shield, la BM/65 hace que las partículas finas de polvo con un tamaño de grano de menos de 10 µm sean inofensivas. Esto es posible gracias a la innovadora tecnología Ion Dust Shield: transforma partículas finas de polvo mediante carga eléctrica en polvo grueso inofensivo que se puede eliminar fácilmente. Se ha demostrado que esto reduce el material particulado en un 80%, lo que garantiza un aire significativamente más limpio y protege a las tripulaciones, los residentes y los transeúntes. Como resultado, Ion Dust Shield también contribuye a reducir significativamente la contaminación por polvo





fino durante el fresado. El sellado mejorado y el diseño de bajo desgaste también hicieron posible crear un entorno de trabajo particularmente bajo en polvo para el operador.

Con una capacidad de 3.250 litros, el depósito de agua nunca se queda sin refrigerante para las herramientas de corte, incluso durante los ciclos de trabajo prolongados. La

barra de pulverización de dos partes está diseñada para optimizar el consumo para que no se desperdicie agua innecesariamente.

Se puede acceder al sistema de agua, el bloque de válvulas hidráulicas, la transmisión de fresado y el filtro de aceite a través de cuatro trampillas de mantenimiento de fácil acceso. Los filtros del motor y del sis-

tema hidráulico se pueden cambiar de forma segura y conveniente desde la plataforma del operador. El diseño modular de la máquina permite que cada unidad sea revisada, reparada o reemplazada individualmente. Esto acorta los tiempos de diagnóstico, servicio y reparación. El diésel y el Ad-Blue se pueden llenar directamente desde la plataforma del operador. ●



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

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

Baryserv BS presenta su nueva bomba estacionaria City Pump

Baryserv BS y Cifa, su distribuidor exclusivo en España, dan la bienvenida a la nueva bomba estacionaria montada sobre camión City Pump, que llega cargada de grandes ideas y novedades.

Desde Baryserv BS se ha optado por un nuevo proyecto innovador en el que tiene lugar la adaptación de una bomba estacionaria sobre un camión de reducidas dimensiones, ideal para trabajar en sitios pequeños, donde los equipos mayores no disponen de fácil acceso por sus dimensiones.

Invertir en equipos de estas características resulta más asequible, teniendo en cuenta que su rendimiento es muy alto y la inversión necesaria es de menor importe que en equipos de mayor envergadura.

Asimismo, Baryserv BS facilita la operativa, entregando todo el conjunto de camión y máquina completo, incluida la gestión de toda la documentación y siendo solo precisa la matriculación por parte del cliente.

El modelo PC307 resalta por la compactibilidad del conjunto bomba y camión. Tiene una capacidad de 30 m³/ h. de bombeo y 70 bares de presión en tuberías. Esto indica que cuanto más presión genera el equipo de bombeo, más metros lineales de tubería se pueden instalar e incluso más altura se puede alcanzar.

La máquina incorpora mando a distancia, mangueras de varias medidas y compartimentos para pequeño material como, por ejemplo, pelotas o bridas. Cabe destacar también por su depósito de agua para el lavado de la máquina, por su compresor autónomo con motor de gasolina para la limpieza de tuberías y, por supuesto, por su motor propio.

Entre las ventajas y beneficios que ofrece, enfatizamos en la facilidad de su manejo y uso que proporciona este equipo, sirviendo una rapidez de ahorro de tiempos, al igual que un mantenimiento sencillo.



Esta nueva Bomba Estacionaria City Pump de Baryserv BS – CIFA, cuenta con un equipo de bombeo que carece de brazo de distribución, y es perfecto por su accesibilidad a trabajos en áreas urbanas, obras especiales en altura o trabajos a larga distancia. Además, permite trabajar en reformas de estructuras ya realizadas.

La City Pump juega un papel fundamental en la rapidez de ejecución del trabajo; sus menores dimensiones hacen que no precise estabilizadores como en otros equipos.

El lanzamiento de nuevos productos para satisfacer las necesidades de los clientes, es la clave que impulsa a Baryserv BS a seguir mejorando y renovando la gama de productos con la última tecnología del mercado; de forma más segura y eficiente y prestando un servicio global.

La empresa Transportes y Bombeos Artal Montañés, cliente fiel de Baryserv BS, ha depositado una vez más su confianza en la compañía adquiriendo la primera bomba estacionaria sobre camión City Pump. ●





Nuevas planchas de marcha de avance de **Wacker Neuson** con motores de gasolina y eléctricos

La nueva serie de planchas vibratorias de marcha de avance de Wacker Neuson, BPS con motor de gasolina y APS con accionamiento por batería, se caracterizan por un manejo cómodo y sencillo y, además de la compactación del suelo, son ideales para el tratamiento de superficies de asfalto.

Wacker Neuson ofrece a sus clientes libertad de elección con los nuevos modelos de marcha de avance y tiene tres modelos, cada uno con un motor de gasolina o un motor eléctrico con una fuerza centrífuga de diez a 13 kilonewtons y un ancho de la base de 30 a 40 centímetros en su gama. Las planchas eléctricas tienen el mismo rendimiento que el modelo convencional equivalente. «Como experto en compactación del suelo con muchos años de experiencia, siempre ofrecemos a nuestros clientes nuevas soluciones para su obra, también en el área de máquinas eléctricas», explica Stefan Pfetsch, director general de Wacker Neuson Produktion GmbH en Reichertshofen, el centro de competencias para equipos de compactación dentro de Wacker Neuson Group. «Para nosotros es importante poder ofrecer una solución adecuada para cada requisito del cliente. Y lo logramos con una amplia gama de productos convencionales y a batería, cuya demanda no deja de crecer. El trabajo sin emisiones está adquiriendo cada vez más importancia a medida que los

valores límite con respecto a las emisiones de gases de escape son cada vez más estrictos y la conciencia sobre la protección del medio ambiente es cada vez más pronunciada».

Convincente en manejo y en el resultado

Las nuevas planchas vibratorias son idóneas para todos los trabajos de compactación típicos y, sobre todo, para la compactación de asfalto: mover y girar estas planchas vibratorias, especialmente sobre asfalto fresco, es sumamente sencillo y deja una superficie lisa sin huellas. Incluso puede realizar unos bordes perfectos en los bordillos con facilidad gracias al perfil lateral angular de la placa base. Los operadores también se benefician de las bajas vibraciones mano-brazo inferiores a 5 m/s², lo que permite un trabajo sin cansancio. Una ventaja adicional: El estribo de izaje de gran tamaño se caracteriza por un diseño estable y, por lo tanto, también se puede utilizar como guía lateral, por ejemplo, en bordillos. El manillar de guía que se puede girar hacia delante, permite un transporte y un almacenamiento en muy poco espacio y de forma muy sencilla.

Uso flexible y eficiente

Cada uno de los modelos dispone de una fuerza de compactación de diez, once y 13 kilonewtons y están disponibles con o sin depósito de agua. El depósito de agua está montado perma-

nentemente en el equipo y la tapa con bisagras y una ranura permite que se llene de agua sin abrir la tapa. El sistema de riego ofrece una distribución fiable del agua por toda la anchura de la placa base sin desperdiciar agua. Por lo tanto, debe rellenarse con menos frecuencia. El diseño robusto con rodamientos de bolas lubricados de por vida, así como las correas trapecoidales de alta calidad y, por lo tanto, duraderas minimizan el gasto en mantenimiento de las planchas vibratorias convencionales BPS1030, BPS1135 y BPS1340. Las planchas a batería APS1030e, APS1135e y APS1340e están completamente libres de mantenimiento gracias al accionamiento por batería. Como accesorios hay disponible un juego de ruedas que se puede montar fácilmente y una placa de deslizamiento que protege las superficies sensibles del pavimento durante la vibración.

Accionamiento eléctrico para un amplio campo de aplicaciones

«Estamos ampliando constantemente nuestra gama 'zero emission' y ahora hemos añadido a dicha serie tres planchas vibratorias más en la categoría de peso de 50 a 70 kilogramos para ampliar aún más la gama de aplicaciones de nuestros equipos para la construcción eléctricos», añade Stefan Pfetsch. Las planchas a batería funcionan con la misma batería de iones de litio. ●

PREMIOS **POTENCIA**

2 0 2 1

15 ANIVERSARIO

Volvemos a vernos

PATROCINADOR PRINCIPAL PREMIOS POTENCIA 2021

SMOPYC
2021

 **FERIA
ZARAGOZA**

PATROCINADOR PREMIOS POTENCIA 2021

 **Olipes**
The Professionals' Lubricants

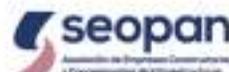
Tras una edición 2020 marcada por la pandemia y la distancia en forma de ceremonia virtual obligada por la situación sanitaria, los Premios Potencia celebrarán su 15º aniversario volviendo a reunir al sector para entregar los galardones más importantes de nuestro país. El próximo 23 de septiembre, los Premios Potencia regresan a Zaragoza para celebrar su 15ª edición.

#PremosPotencia2021

COLABORADORES PREMIOS POTENCIA 2021



CON EL APOYO



Los Premios Potencia vuelven a reunir al sector para celebrar su 15º aniversario

Tras un 2020 marcado por una pandemia que paralizó la práctica totalidad de los eventos, los Premios Potencia regresan en su próxima edición a la tradicional presencialidad, en una cita que vuelve a viajar a la ciudad de Zaragoza. El éxito en la vacunación y la consecuente relajación de las medidas para combatir la expansión del virus está permitiendo recuperar poco a poco la normalidad perdida el pasado año.

Texto: : Lucas Manuel Varas Vilachán



“Juntos en la distancia” fue el eslogan elegido para la edición 2020 de unos Premios Potencia que, obligados por la situación sanitaria, debieron celebrarse por primera vez en formato virtual. Con la recuperación del evento presencial para la entrega de los galardones más importantes del sector de la maquinaria de construcción y obra pública en nuestro país, los premios vuelven a convertirse en el punto de encuentro que tradicionalmente han sido.

Esta vuelta a la normalidad coincide además con la celebración del 15º aniversario de los Premios Potencia, que nacieron como un pro-

yecto pionero en el año 2007 y que ni la grave crisis económica de 2009 ni la reciente pandemia han frenado. No obstante, esta iniciativa lanzada por TPI hace una década y media ha ido creciendo y enriqueciéndose con nuevas categorías, un jurado de primer nivel e innovando en su celebración cada año. Incluso cuando en 2020 la expansión del Covid-19 impidió reunir al sector para la tradicional ceremonia, se llevó a cabo un emotivo acto virtual como la mejor muestra de que, pese a las dificultades, nada ha impedido a los Premios Potencia ser fiel a su cita desde su nacimiento hace 15 años.

Zaragoza, de nuevo hogar de los Premios

A tiempo para celebrar el 15º aniversario de los Premios Potencia, la mejora en las condiciones sanitarias permite volver a celebrar la entrega de galardones en compañía. Y lo hará en un lugar que ya ha sido el hogar de los Premios Potencia en varias ocasiones en los últimos años. Y es que y si hay una ciudad a la que se relaciona con el sector de la maquinaria para la construcción y obras públicas, esa es Zaragoza. La capital mañana acoge instituciones como Anmopyc, asociación que representa al sector de maquinaria nacional, o Itainnova,

el Instituto Tecnológico de Aragón, con sus numerosos proyectos de investigación en el ámbito de la construcción. Tradicionalmente, Aragón cuenta con un tejido empresarial muy importante y con gran arraigo en la industria que nos ocupa. Pero, además, Zaragoza es el hogar de Smopyc, la feria más importante del sector en nuestro país que en noviembre de este año celebrará su próxima edición tras los sucesivos retrasos debido a la pandemia.

Así, y gracias al apoyo de Smopyc 2021 y FERIA DE ZARAGOZA como patrocinador principal, OLIPES como patrocinador y AUSA, BETONBLOCK, FINANZAUTO, GLASSMOP, HUSQVARNA, JCB, MANITOU, MOICANO RENT, RITCHIE BROS. y TVH como colaboradores, los Premios Potencia volverán a ser punto de encuentro del sector en el Palacio de Congresos de Zaragoza.

Entrega de Premios y mucho más

A pesar de que las condiciones sanitarias todavía no permiten la celebración de una ceremonia al uso, sí se han preparado una serie de contenidos para que los Premios Potencia continúen siendo la cita más especial del sector en un evento que será retransmitido en directo en streaming.

Categorías

En cuanto a los galardones, los Premios Potencia volverán a reconocer los equipos más destacados por el jurado en nueve categorías:

- Movimiento de tierras, cimentación y demolición
- Elevación, manipulación y transporte
- Firms y estructuras: áridos, hormigones y aglomerados
- Perforación y obras subterráneas

- Medios y maquinaria auxiliar, componentes, implementos y repuestos
- Premio a la Sostenibilidad
- Premio a la Innovación
- Premio a la Investigación
- Premio Especial del Jurado

Además, se hará entrega del Premio Honorífico, que desde el año 2012 se entrega en reconocimiento a la trayectoria profesional de una personalidad relacionada con el sector de la maquinaria.

Además, de la entrega de los premios al mejor equipamiento, los Premios Potencia 2021 servirán para conocer las conclusiones del estudio sobre intención de compra de maquinaria que Potencia ha realizado de la mano Lectura Specs, proveedor de datos online líder de la industria del equipamiento para la construcción, con más de 150.000 fichas de productos y cerca de un millón de visitas mensuales

PREMIOS POTENCIA 2021

15 ANIVERSARIO

15 AÑOS RECONOCIENDO LA LABOR DEL SECTOR

PATROCINADOR PRINCIPAL PREMIOS POTENCIA 2021

SMOPYC
2021

FERIA ZARAGOZA

PATROCINADOR PREMIOS POTENCIA 2021

Olipes
The Professionals' Alliance

COLABORADORES PREMIOS POTENCIA 2021

AUSA

BETONBLOCK

Finanzauto

CAT

GLASSMOP

Husqvarna

JCB

MANITOU
JANUARY YOUR WORLD

MOICANO

RITCHIE BROS.

TVH

CON EL APOYO

TPI

www.grupotpi.es

ENE
Consejo Regulador de la Construcción

seopan
Asociación Española de Productores de Materiales

potencia
www.potenciahoy.es



Gonzalo Bernardos, economista invitado a los Premios Potencia 2021.

Por su parte, Ricardo Cortés, director del Foro Potencia, hará una presentación de la nueva temporada del foro que dirige y que regresa el próximo 28

de septiembre con una charla que tendrá lugar en el Colegio de Ingenieros de Caminos de Madrid. En ella participarán Rafael Magro, decano de la Demar-

cación de Madrid del Colegio de Ingenieros de Caminos, Canales y Puertos, y Sigrifido Herráez, decano del Colegio Oficial de Arquitectos de Madrid.



Los Premios Potencia 2021 serán retransmitidos en directo en streaming.



MARINI
FAYAT GROUP

TOP TOWER

FIABLE Y EFICIENTE
LA MEJOR COMPAÑIA
PARA PRODUCIR ASFALTO



DIEZ ALONSO y Cia S.L.

Pº de la Castellana 210, 9 - 2 - 28046 MADRID

Tfno : 91 353 07 50 Móvil : 609 147 874

Oportunidad para el sector

Una de las actividades estrella de esta cita 2021 de los Premios Potencia tendrá lugar con la conferencia que ofrecerá el prestigioso economista Gonzalo Bernardos. Profesor titular de Economía de la UB, Bernardos ofrecerá una conferencia en la que analizará el crecimiento de la

economía española en los próximos años y el papel que en él jugará el sector de la construcción.

El efecto rebote y los fondos europeos harán que en 2021 y 2022 el crecimiento de la economía española supere el 6% y sea el más elevado desde la llegada de la democracia. El país tiene la oportunidad de coger el tren

del progreso, el que perdió durante los últimos trece años. Un período en que Administraciones Públicas, empresas y familias tuvieron como principal prioridad reducir su endeudamiento.

Los fondos europeos deberían llegar a todos los sectores. A algunos directamente y otros indirectamente. Un ejemplo de ello es el sector de la construcción. La mejora de la eficiencia energética hará que dichos fondos subvencionen parcialmente la rehabilitación de viviendas y edificios. Una tendencia positiva a la que se añadirá una mayor demanda de vivienda derivada de una mejora del poder adquisitivo de las familias, el aumento del empleo y unos bajos tipos de interés.

Experto analista y consultor económico e inmobiliario, Gonzalo Bernardos es profesor titular de Economía de la UB. Entre su extenso currículum académico, ha sido además profesor de la Universitat Oberta de Catalunya (UOC), profesor Invitado de EDEM, doctor en Economía por la Universidad de Barcelona (1994), Premio Extraordinario de Doctorado de la Facultad de Economía y Empresa de la Universidad de Barcelona y vicerrector de Economía de la UB (enero 2020 – octubre 2012).

Bernardos tiene además un amplio conocimiento del sector de la construcción, siendo creador y Director del Graduado de Estudios Inmobiliarios y de la Construcción entre marzo de 1994 y julio de 2000. En 2016 recibió el Premio al Mejor Analista del Mercado Inmobiliario (Inmoscopia 2016).

Además, cuenta con una intensa actividad pública como colaborador habitual de los programas de televisión *Al Rojo Vivo*, *Más Vale Tarde* y *La Sexta Noche* (La Sexta), *El Programa de Ana Rosa* (Tele 5), *Tot Es Mou* (TV3) i *Ben Trobats* (La Xarxa). En el ámbito de la prensa es además colaborador habitual de *Crónica Global* y ocasional de *El Confidencial*.

Ha publicado 34 libros y ha realizado 502 conferencias sobre Economía Inmobiliaria, Española e Internacional, Estrategia y Gestión Empresarial e Inversión Financiera. ●



Tras una ceremonia 2020 virtual, los Premios Potencia volverán a reunir al sector.

17-20 NOVIEMBRE / NOVEMBER ZARAGOZA (ESPAÑA / SPAIN)

SMOPYC

2021

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

18 INTERNATIONAL SHOW OF PUBLIC WORKS,
CONSTRUCTION AND MINING MACHINERY

www.smopyc.es



ANMOPYC
Asociación Nacional de Maquinaria de Obras Públicas, Construcción y Minería

FERIA
ZARAGOZA

Jurado de los Premios Potencia 2021

Desde su nacimiento, los Premios Potencia acreditaron valor gracias a la calidad de las candidaturas y a la independencia y cualificación del jurado que los otorga. Esta edición 2021, los premios vuelven a contar con la colaboración de SEOPAN, que preside este jurado de excepción formado por los responsables de los parques de maquinaria de las mayores constructoras del país, las principales asociaciones del sector y expertos cualificados.



Julián Núñez Sánchez
SEOPAN



María Moreno López de Ayala
SEOPAN



Salvatore Campo Hernández
Acciona Construcción



José Castaño Vega
Ferroviario



Joaquín Cermeño Rodríguez
Dragados



Ricardo Cortés Sánchez
Foro Potencia



Jorge Cuartero
Anmopyc



José Manuel Illescas Villa
FCC Construcción



José Antonio Cuadrado
Director de Maquinaria de Sacyr Infraestructuras e Ingeniería



José Manuel Relancio
Asemaq Asesores de Maquinaria



David Torres Martínez
OHLA



Juan Toledo Molina
Asemaq Asesores de Maquinaria



Jesús Torres Cañadas
Maquinaria O.P. - Consultor Management

potencia

LA REVISTA DEL PROFESIONAL DE MAQUINARIA DE OP Y CONSTRUCCIÓN

potenciahoy.es

**SUSCRÍBETE GRATUITAMENTE
Y ACCEDE DE FORMA ILIMITADA A
TODOS LOS CONTENIDOS
WEB Y REVISTAS DIGITALES**



www.grupotpi.es

15 años de Premios Potencia

Este 2021 los Premios Potencia celebran su 15º aniversario. A pesar de las dificultades, ya sea en forma de crisis económica o de pandemia, desde su primera edición en el año 2007 los premios no han faltado a su cita anual, convirtiéndose en los galardones sectoriales más importantes del país. Este es un recorrido fotográfico por estos quince años de Premios Potencia.

2007



I Premios Potencia - 2007
Hotel Palace (Madrid)

2008



II Premios Potencia - 2008
Hotel Palace (Madrid)

2009



III Premios Potencia - 2009
Hotel Palace (Madrid)

2010



IV Premios Potencia - 2010
IFEMA

2012



VI Premios Potencia - 2012
Hotel Palace (Madrid)

2011



IV Premios Potencia - 2011
Real Casino de Madrid

2013



VII Premios Potencia - 2013
Hotel Ritz (Madrid)



2014

VIII Premios Potencia - 2014
Real Fábrica de Tapices (Madrid)

2015



X Premios Potencia (Maquinaria) - 2015
Palacio de Congresos de Zaragoza



2015

X Premios Potencia (Obras) - 2015
Teatro Bodevil (Madrid)



2016

XI Premios Potencia (Maquinaria) - 2016
Palacio de Congresos de Zaragoza

2016



XI Premios Potencia (Obras) - 2016
Museo del Traje (Madrid)

2017



XII Premios Potencia (Maquinaria) - 2017
Palacio de Congresos de Zaragoza

2019



XIII Premios Potencia - 2019
Estadio Santiago Bernabéu

2017



XII Premios Potencia (Obras) - 2017
Teatro La Estación (Madrid)

2020



XIV Premios Potencia - 2020
Ceremonia online debido a la pandemia

Agenda



Basílica de Nuestra Señora del Pilar, en Zaragoza.

La situación sanitaria está provocando la alteración en las fechas de celebración de numerosos eventos, por lo que este listado puede verse alterado.

Premios Potencia 2021

Fecha: 23 de septiembre
Localización: Zaragoza (evento retransmitido en streaming)
www.premios2021potenciahoy.es

CECE Summit 2021

Fecha: 21 de octubre
Localización: evento online
www.cece.eu/summit

Pollutec 2021

Fecha: del 5 al 8 de octubre
Localización: Lyon, Francia
www.pollutec.com

Smopyc 2021

Salón Internacional de Maquinaria de Obras Públicas, Construcción y Minería
Fecha: del 17 al 20 de noviembre
Localización: Zaragoza
www.feriazaragoza.es

Congreso INVESTructuras!

Fecha: 21 de octubre
Localización: Madrid Marriott Auditorium Hotel
www.investructuras.ifaes.com

Bauma 2022

Fecha: del 24 al 30 de octubre de 2022
Localización: Múnich, Alemania
www.bauma.de



PRODUCCIÓN Y WEB

LA MAYOR PROYECCIÓN Y CRECIMIENTO PARA TU EMPRESA

Explora tus opciones



www.grupotpi.es



La parrilla de Juan Adán



*¿te gusta
la carne?*

Telf.: 914 167 653

C/ Santa Hortensia, 62

28002 Madrid

www.laparrilladejuanadan.com



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.moicanoent.com



TALLERS ANGEL ROIG, S.L.

C/INA, 4-8, RM. 448 - 20101 BORDAS (LEIRDA) - Tel. 973 787155 -
Fax 973 787150 - E-mail: angelroig@tallersangelroig.com
NUEVA Pág. Web: tallersangelroig.com

DISTRIBUIDOR OFICIAL
LIEBHERR

Kayati PRESENTA LA ALTERNATIVA AL EXPLOSIVO

CRASDEMOL CEMENTO EXPANSIVO **20 AÑOS** FABRICADO POR **Kayati**

DESMONTE EN CARRETERAS DESMONTE EN ACCESO DIFÍCIL

DESMONTE ENTRE EDIFICACIONES DESMONTE SUBMARIOS

**RACIONALIDAD Y SIMPLIFICACIÓN EN DEMOLICIÓN
SIMPLEMENTE CARGAR Y ESPERAR
NO REQUIERE AUTORIZACIÓN SU USO
OFERTAMOS m³ DEMOLIDO**

Kayati Calle A, nº 5 - Ribaelló 1 Polígono Industrial San José de los Llanos 01230 MANCLARES DE LA OCA (ÁLAVA) Tel.: 945 135 626 - Fax: 945 130 592 kayati@kayati.com - http://www.kayati.com

GRUPO **CARTÉS**
Expertos en soluciones globales desde la filtración

• EFICIENCIA, OPTIMIZACIÓN Y CONTROL DE COSTES •
1 MILLÓN DE FILTROS EN STOCK

5P 10P 15P 20P 25P 30P 35P 40P 45P 50P 55P 60P 65P 70P 75P 80P 85P 90P 95P 100P 110P 120P 130P 140P 150P 160P 170P 180P 190P 200P 210P 220P 230P 240P 250P 260P 270P 280P 290P 300P 310P 320P 330P 340P 350P 360P 370P 380P 390P 400P 410P 420P 430P 440P 450P 460P 470P 480P 490P 500P 510P 520P 530P 540P 550P 560P 570P 580P 590P 600P 610P 620P 630P 640P 650P 660P 670P 680P 690P 700P 710P 720P 730P 740P 750P 760P 770P 780P 790P 800P 810P 820P 830P 840P 850P 860P 870P 880P 890P 900P 910P 920P 930P 940P 950P 960P 970P 980P 990P 1000P 1010P 1020P 1030P 1040P 1050P 1060P 1070P 1080P 1090P 1100P 1110P 1120P 1130P 1140P 1150P 1160P 1170P 1180P 1190P 1200P 1210P 1220P 1230P 1240P 1250P 1260P 1270P 1280P 1290P 1300P 1310P 1320P 1330P 1340P 1350P 1360P 1370P 1380P 1390P 1400P 1410P 1420P 1430P 1440P 1450P 1460P 1470P 1480P 1490P 1500P 1510P 1520P 1530P 1540P 1550P 1560P 1570P 1580P 1590P 1600P 1610P 1620P 1630P 1640P 1650P 1660P 1670P 1680P 1690P 1700P 1710P 1720P 1730P 1740P 1750P 1760P 1770P 1780P 1790P 1800P 1810P 1820P 1830P 1840P 1850P 1860P 1870P 1880P 1890P 1900P 1910P 1920P 1930P 1940P 1950P 1960P 1970P 1980P 1990P 2000P 2010P 2020P 2030P 2040P 2050P 2060P 2070P 2080P 2090P 2100P 2110P 2120P 2130P 2140P 2150P 2160P 2170P 2180P 2190P 2200P 2210P 2220P 2230P 2240P 2250P 2260P 2270P 2280P 2290P 2300P 2310P 2320P 2330P 2340P 2350P 2360P 2370P 2380P 2390P 2400P 2410P 2420P 2430P 2440P 2450P 2460P 2470P 2480P 2490P 2500P 2510P 2520P 2530P 2540P 2550P 2560P 2570P 2580P 2590P 2600P 2610P 2620P 2630P 2640P 2650P 2660P 2670P 2680P 2690P 2700P 2710P 2720P 2730P 2740P 2750P 2760P 2770P 2780P 2790P 2800P 2810P 2820P 2830P 2840P 2850P 2860P 2870P 2880P 2890P 2900P 2910P 2920P 2930P 2940P 2950P 2960P 2970P 2980P 2990P 3000P 3010P 3020P 3030P 3040P 3050P 3060P 3070P 3080P 3090P 3100P 3110P 3120P 3130P 3140P 3150P 3160P 3170P 3180P 3190P 3200P 3210P 3220P 3230P 3240P 3250P 3260P 3270P 3280P 3290P 3300P 3310P 3320P 3330P 3340P 3350P 3360P 3370P 3380P 3390P 3400P 3410P 3420P 3430P 3440P 3450P 3460P 3470P 3480P 3490P 3500P 3510P 3520P 3530P 3540P 3550P 3560P 3570P 3580P 3590P 3600P 3610P 3620P 3630P 3640P 3650P 3660P 3670P 3680P 3690P 3700P 3710P 3720P 3730P 3740P 3750P 3760P 3770P 3780P 3790P 3800P 3810P 3820P 3830P 3840P 3850P 3860P 3870P 3880P 3890P 3900P 3910P 3920P 3930P 3940P 3950P 3960P 3970P 3980P 3990P 4000P 4010P 4020P 4030P 4040P 4050P 4060P 4070P 4080P 4090P 4100P 4110P 4120P 4130P 4140P 4150P 4160P 4170P 4180P 4190P 4200P 4210P 4220P 4230P 4240P 4250P 4260P 4270P 4280P 4290P 4300P 4310P 4320P 4330P 4340P 4350P 4360P 4370P 4380P 4390P 4400P 4410P 4420P 4430P 4440P 4450P 4460P 4470P 4480P 4490P 4500P 4510P 4520P 4530P 4540P 4550P 4560P 4570P 4580P 4590P 4600P 4610P 4620P 4630P 4640P 4650P 4660P 4670P 4680P 4690P 4700P 4710P 4720P 4730P 4740P 4750P 4760P 4770P 4780P 4790P 4800P 4810P 4820P 4830P 4840P 4850P 4860P 4870P 4880P 4890P 4900P 4910P 4920P 4930P 4940P 4950P 4960P 4970P 4980P 4990P 5000P 5010P 5020P 5030P 5040P 5050P 5060P 5070P 5080P 5090P 5100P 5110P 5120P 5130P 5140P 5150P 5160P 5170P 5180P 5190P 5200P 5210P 5220P 5230P 5240P 5250P 5260P 5270P 5280P 5290P 5300P 5310P 5320P 5330P 5340P 5350P 5360P 5370P 5380P 5390P 5400P 5410P 5420P 5430P 5440P 5450P 5460P 5470P 5480P 5490P 5500P 5510P 5520P 5530P 5540P 5550P 5560P 5570P 5580P 5590P 5600P 5610P 5620P 5630P 5640P 5650P 5660P 5670P 5680P 5690P 5700P 5710P 5720P 5730P 5740P 5750P 5760P 5770P 5780P 5790P 5800P 5810P 5820P 5830P 5840P 5850P 5860P 5870P 5880P 5890P 5900P 5910P 5920P 5930P 5940P 5950P 5960P 5970P 5980P 5990P 6000P 6010P 6020P 6030P 6040P 6050P 6060P 6070P 6080P 6090P 6100P 6110P 6120P 6130P 6140P 6150P 6160P 6170P 6180P 6190P 6200P 6210P 6220P 6230P 6240P 6250P 6260P 6270P 6280P 6290P 6300P 6310P 6320P 6330P 6340P 6350P 6360P 6370P 6380P 6390P 6400P 6410P 6420P 6430P 6440P 6450P 6460P 6470P 6480P 6490P 6500P 6510P 6520P 6530P 6540P 6550P 6560P 6570P 6580P 6590P 6600P 6610P 6620P 6630P 6640P 6650P 6660P 6670P 6680P 6690P 6700P 6710P 6720P 6730P 6740P 6750P 6760P 6770P 6780P 6790P 6800P 6810P 6820P 6830P 6840P 6850P 6860P 6870P 6880P 6890P 6900P 6910P 6920P 6930P 6940P 6950P 6960P 6970P 6980P 6990P 7000P 7010P 7020P 7030P 7040P 7050P 7060P 7070P 7080P 7090P 7100P 7110P 7120P 7130P 7140P 7150P 7160P 7170P 7180P 7190P 7200P 7210P 7220P 7230P 7240P 7250P 7260P 7270P 7280P 7290P 7300P 7310P 7320P 7330P 7340P 7350P 7360P 7370P 7380P 7390P 7400P 7410P 7420P 7430P 7440P 7450P 7460P 7470P 7480P 7490P 7500P 7510P 7520P 7530P 7540P 7550P 7560P 7570P 7580P 7590P 7600P 7610P 7620P 7630P 7640P 7650P 7660P 7670P 7680P 7690P 7700P 7710P 7720P 7730P 7740P 7750P 7760P 7770P 7780P 7790P 7800P 7810P 7820P 7830P 7840P 7850P 7860P 7870P 7880P 7890P 7900P 7910P 7920P 7930P 7940P 7950P 7960P 7970P 7980P 7990P 8000P 8010P 8020P 8030P 8040P 8050P 8060P 8070P 8080P 8090P 8100P 8110P 8120P 8130P 8140P 8150P 8160P 8170P 8180P 8190P 8200P 8210P 8220P 8230P 8240P 8250P 8260P 8270P 8280P 8290P 8300P 8310P 8320P 8330P 8340P 8350P 8360P 8370P 8380P 8390P 8400P 8410P 8420P 8430P 8440P 8450P 8460P 8470P 8480P 8490P 8500P 8510P 8520P 8530P 8540P 8550P 8560P 8570P 8580P 8590P 8600P 8610P 8620P 8630P 8640P 8650P 8660P 8670P 8680P 8690P 8700P 8710P 8720P 8730P 8740P 8750P 8760P 8770P 8780P 8790P 8800P 8810P 8820P 8830P 8840P 8850P 8860P 8870P 8880P 8890P 8900P 8910P 8920P 8930P 8940P 8950P 8960P 8970P 8980P 8990P 9000P 9010P 9020P 9030P 9040P 9050P 9060P 9070P 9080P 9090P 9100P 9110P 9120P 9130P 9140P 9150P 9160P 9170P 9180P 9190P 9200P 9210P 9220P 9230P 9240P 9250P 9260P 9270P 9280P 9290P 9300P 9310P 9320P 9330P 9340P 9350P 9360P 9370P 9380P 9390P 9400P 9410P 9420P 9430P 9440P 9450P 9460P 9470P 9480P 9490P 9500P 9510P 9520P 9530P 9540P 9550P 9560P 9570P 9580P 9590P 9600P 9610P 9620P 9630P 9640P 9650P 9660P 9670P 9680P 9690P 9700P 9710P 9720P 9730P 9740P 9750P 9760P 9770P 9780P 9790P 9800P 9810P 9820P 9830P 9840P 9850P 9860P 9870P 9880P 9890P 9900P 9910P 9920P 9930P 9940P 9950P 9960P 9970P 9980P 9990P 10000P

Madrid • Barcelona • Sevilla • A Coruña • Tarragona • Valencia
800 200 280 • Teléfono 916 707 212 • info@grupocartes.es • www.grupocartes.es

Índice

de anunciantes

Arden Equipment	65
Ascendum	59
Ausa	07
Baryserb	69
Betonblock	09
Blumac	Interior de Portada
Bobcat	61
CAES	Contraportada
Corinsa	55
Diez Alonso	79
Dofi	71
Finanzauto	13
Glassmop	15
Hidromek	53
Husqvarna	17
JCB	19
Liebherr	03
Manitou	21
Olipes	05
Palfinger	57
Ritchie Bros.	25
RM Parts	Interior de contraporta
Smopyc	81
Tadano	63
TVH	27
Wacker Neuson	11

ProfesionalesHoy.es

INFORMACIÓN ÚTIL
PARA EMPRESAS Y PROFESIONALES

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



PARA CONSEGUIR EL ÉXITO LAS PIEZAS SON CLAVE

Material
hidráulico

Repuestos motor

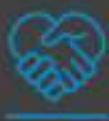
Material de
desgaste

Rodajes

EXPERTOS EN RECAMBIOS, SIN INTERMEDIARIOS



Garantizamos el
mejor precio



Sin intermediarios



Primeras marcas



Entrega en 24
horas



30 años de
experiencia

RM PARTS, S.A.
C/ Vilamajor, 5
08410 Vilanova del Valles-BCN
Tel.: 93 585 17 17

RMPARTS



PLANTAS DE HORMIGÓN



PIDE LA TUYA! caes@caes.eu - info@constmach.com

CAES

MAQUINARIA Y EQUIPAMIENTOS, S.A.



CONSTMACH

Pol. Ind. Fuente Techada C/León Felipe, 30,32 y 34 - 45450 - Orgaz - Toledo
Teléfono y WhatsApp +34.630.291.376 y +34.638.898.732
www.caes.eu - ww.constmach.com

