

# ALLrental

## ●●● FORO ASEAMAC

El foro del alquiler Aseamac analiza los retos, problemáticas y oportunidades del sector del alquiler

## ●●● PROTAGONISTAS

Juan José Torres, presidente de Aseamac

## ●●● ARTÍCULO

Gestión de PEMP. Buenas prácticas para empresas de alquiler y contratistas

## ●●● INFORME

La Plataforma de Formación de Operadores de PEMP de Anapat supera los 5.000 carnets emitidos

**AP**

**AERIAL PLATFORMS, S.A.**

IMPORTADOR DE  
PLATAFORMAS AÉREAS DE TRABAJO

**HINOWA** **SOCAGE** **JLG**

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

C/ MAR ADRIÁTICO N°1 NAVES 3 A-B-C Y 2A  
28630 SAN FERNANDO DE HENARES, MADRID

CENTRO DE FORMACIÓN HOMOLOGADO

**IPAF**

COMERCIAL @ APAERIAL.COM  
TLF: (+34) 91 855 86 70  
WWW.APAERIAL.COM

# TE AYUDAMOS A CONSTRUIR EL MEJOR FUTURO



## ALQUILER DE MAQUINARIA PARA LA CONSTRUCCIÓN



Alquiler a medida, al mejor precio



En 24 horas disponible en obra



Flota superior a 700 máquinas



Gran variedad de marcas y productos



Reduce costes y tiempo en ejecución de obra

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

Carrer del Plà, 4  
Vilanova del Vallès · BCN  
Tel. 93 845 61 00  
[www.moicanorent.com](http://www.moicanorent.com)



RENT

MOICANO

# SUMARIO 41



## EVENTOS

El foro de Aseamac analiza los retos, problemáticas y oportunidades del sector del alquiler **PÁG. 26**



## EDITORIAL

El foro de Aseamac y la asignatura pendiente de la digitalización.....05

## ACTUALIDAD

Anapat pondrá a disposición de los socios, un procedimiento y fichas para la estiba y amarre de las PEMP.....06

## INFORME

La Plataforma de Formación de Operadores de PEMP de Aaapt supera los 5.000 Carnets emitidos.....18

## PROTAGONISTAS

Juan José Torres, presidente de Aseamac..... 20

## EMPRESAS

Anzeve presenta sus nuevos productos para el sector rental en el foro Aseamac.....36

Los equipos Rental ultrasilenciosos Inmesol despiertan gran interés en el Foro Aseamac.....38

## INFORMACIÓN ACTUALIZADA

DIARIAMENTE EN LA WEB:

[WWW.ALLRENTALHOY.ES](http://WWW.ALLRENTALHOY.ES)

**ARTÍCULO**  
Gestión de PEMP. Buenas prácticas para empresas de alquiler y contratistas  
**PÁG. 16**



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

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

**NUEVO**



Huppenkothen GmbH | [www.huppenkothen.com](http://www.huppenkothen.com)  
T +34 902 050 032 | M +34 606 321 116 Hamid | M +34 682 623 072 Nacho

**Huppenkothen**  
**Baumaschinen**  
[www.huppenkothen.com](http://www.huppenkothen.com)



TPI Edita

www.grupotpi.es | 91 339 67 30

Consejero Delegado

JOSÉ MANUEL GALDÓN BRUGAROLAS

Director General Comercial

David Rodríguez Sobrino



Redacción

DIRECTOR DE INFORMACIÓN

José Henríquez | jhenriquez@grupotpi.es

DIRECTORA

Marisa Sardina Febrel

marisa.sardina@grupotpi.es | 913 398 626

REDACCIÓN Y COLABORADORES

Laura García-Barrios, Nuria López, Beatriz

Miranda, Lucas Varas

Publicidad

JEFE DE VENTAS

Ángel Luis Lara Ahijón

angel.lara@grupotpi.es

Teléfono: +34 91 339 8699 | 618 732 312

DEPARTAMENTO COMERCIAL

Teresa del Amo, Ignacio Vázquez

Delegación Barcelona: Corina Estrella

Producción

JEFE DE PRODUCCIÓN

Enol Álvarez | enol.alvarez@grupotpi.es

MAQUETACIÓN Y DISEÑO

Jaime Dodero

DEPARTAMENTO DE PRODUCCIÓN

Eugenia Gonzales-Rubio, Katherine Jacome

Suscripciones y distribución

Marta Jiménez | marta.jimenez@grupotpi.es

Tel. 91 339 67 30

Sistemas

Joaquín Moll y Felipe Alzate

Bases de datos

Sandra García

Administración

Susana Sánchez

susana.sanchez@grupotpi.es

Impresión

Rotaclack S.L.

Depósito legal M-8855-2011

Precio ejemplar: 5 euros

Distribución postal

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

Servicios Postales  
TGIES



Premio Editor de Publicaciones Profesionales 2012

# EDITORIAL

## El foro de Aseamac y la asignatura pendiente de la digitalización

Los días 30 y 31 de enero ha tenido lugar en Madrid el Foro de Aseamac en el que alquiladores y otros profesionales del sector han demostrado que estamos ante un sector que trabaja con convicción, mostrando una fisonomía cada vez más profesionalizada y madura. No en vano, según el último estudio de la Asociación Europea del Alquiler (ERA), el mercado del alquiler avanza en medio de un clima de confianza respaldado por una mayor inversión y penetración en quince mercados principales, con previsión de que continúe el crecimiento. Buenos datos que llevan a unas previsiones para 2019 del 3,4 %, todo a índices de cambio constantes.

El Foro de Aseamac de este año ha mostrado una clara radiografía de la situación en la que se encuentra el sector del alquiler de maquinaria y equipos en España, compuestos por 17.100 empresas de alquiler que proporcionan empleo a más de 140.000 personas. Gestión y obligaciones en transportes, nuevas tendencias y normativa de motores, marketing y recursos de I+D+i centrados exclusivamente en el alquiler, tendencias globales en elevación de personas, son solo un ejemplo de las diferentes temáticas que han centrado las conferencias de este encuentro.

El plantel de ponentes de alto nivel que han participado en el programa de conferencias, así como el óptimo trabajo llevado a cabo por las empresas de la zona exposi-

tiva, han mostrado, de forma ágil y efectiva, sus productos y servicios, propiciando las relaciones profesionales y el intercambio de experiencias.

En cuanto a la marcha del sector, se pudo contrastar que, como positivo, hay mucho, y como ejemplo de lo "no tan positivo", el panorama que dibujó Thomas Bulow, de Trac-kunit, proveedores de soluciones de gestión de flotas, en cuanto a la digitalización, ciertamente difuso: "el sector de la construcción está en el segundo lugar empezando desde abajo". Y por ello animó a los asistentes a "generar una oportunidad y experiencia en este campo". En este sentido, hoy en día, se observa cierta miopía en las altas esferas al analizar las circunstancias que comprometen la supervivencia de la empresa. Su falta de visión puede llegar a provocar la crisis terminal de la empresa y su destrucción paulatina e inevitable, como resultado de su vacilación o negativa a reconocer oportunamente el valor que podría haber aportado a su negocio la digitalización. Son ajenos a la realidad que dicta la importancia de concentrarse en mejorar los procesos; acabar con el trabajo repetitivo; reducir costes y errores, etc. Además, parecen olvidar que la conectividad de internet no siempre implica integración y que resulta urgente dar el paso siguiente, que es digitalizar verdaderamente la empresa y nuestra forma de trabajar para ganar en productividad.

# AECE Y ANAPAT SE REÚNEN CON LA COORDINADORA GENERAL DE MEDIO AMBIENTE, SOSTENIBILIDAD Y MOVILIDAD DEL AYUNTAMIENTO DE MADRID

**A**ECE y Anapat, asociaciones nacionales de referencia en el sector de las carretillas elevadoras y plataformas aéreas de trabajo, mantuvieron una reunión con la Coordinadora General de Medio Ambiente, Sostenibilidad y Movilidad del Ayuntamiento de Madrid, Paz Valiente Calvo. En la reunión a la que acudieron los secretarios generales de AECE y Anapat, Juan Pablo Viniegra y Antonio Casado, se pudo trasladar a los responsables consistoriales la preocupación por las consecuencias para el sector derivadas de la aplicación de las medidas contempladas en la Ordenanza de Movilidad Sostenible y el Protocolo Anticontaminación del Ayuntamiento de Madrid.

Desde AECE y Anapat se considera que en la aplicación de las medidas se deben tener en cuenta aspectos fundamentales de seguridad que afectan al sector de las carretillas elevadoras y plataformas aéreas de trabajo, puesto que será necesario que los vehículos de transporte de la maquinaria, así como los propios de reparación y de postventa, puedan acceder a Madrid para realizar la entrega de máquinas, además de las tareas propias del mantenimiento preventivo y correctivo de las mismas, sin verse afectados por las restricciones de Madrid Central o de los Protocolos Anticontaminación.

AECE y Anapat vienen alertando de que son acciones fundamen-

tales para garantizar que la maquinaria empleada en las grandes ciudades se someta en todo momento a las revisiones estipuladas por los fabricantes para operar en condiciones de seguridad y sin obsolescencia.

El encuentro discurrió en un ambiente de búsqueda de soluciones a los problemas planteados, siendo posible que las empresas de AECE y Anapat se puedan acoger a las excepciones contempladas para el Colectivo Cualificado de Vehículos Industriales y Comerciales autorizados del SER, previo pago de la tasa correspondiente, así como a las del Colectivo de Empresas y Profesionales que Prestan Servicios o Entreguen o Recojan Suministros, en este ca-

so sin pago de tasa alguna, pero sujetos a las restricciones horarias en función de la MMA del vehículo, el periodo y la categoría ambiental del mismo.

AECE y Anapat han solicitado que los periodos de adaptación a la normativa se puedan ampliar para permitir que las empresas asociadas puedan cumplir progresivamente con la normativa, adecuando de forma paulatina sus flotas. Por su parte, Paz Valiente se ha comprometido a estudiar dicha petición que se encuentra en consonancia con lo interesado por otras asociaciones y organizaciones empresariales por lo que AECE y Anapat son optimistas de cara a conseguir una moratoria.

## ANAPAT PONDRÁ A DISPOSICIÓN DE LOS SOCIOS, UN PROCEDIMIENTO Y FICHAS PARA LA ESTIBA Y AMARRE DE LAS PEMP

**E**l 20 de mayo de 2018 entró en vigor el Real Decreto 563/2017, sobre inspecciones técnicas en carretera, estiba y amarre. Esta disposición, regula las condiciones en que se deben realizar las inspecciones técnicas en carretera de los vehículos comerciales que circulen en el territorio nacional, y recoge la posibilidad de someter un vehículo a inspección de la sujeción de su carga a fin de comprobar que la carga está sujeta de forma que no interfiera con la conducción segura, ni suponga un

riesgo para la vida, la salud, la propiedad o el medio ambiente.

Además del Real Decreto, las normativas que se deben cumplir son la Norma EN 12195-1:2011, referenciada en la Directiva 2014/47/UE de la Unión Europea, que regula las inspecciones técnicas en carretera sobre la estiba de cargas, y diversas Normas Europeas (EN), que afectan a la estiba de las cargas.

Tras la realización de tres visitas a las instalaciones de diferentes empresas asociadas a ANAPAT para comprobar in situ



la realización de la carga de las plataformas elevadoras móviles de personal, PEMP, y en base a la normativa aplicable en este ámbito, se elaboró un procedimiento de estiba, del que derivan una serie de fichas que los asociados podrán utilizar como instrucciones para una correcta estiba.

El procedimiento se pondrá a disposición de todos los aso-

ciados, junto con las fichas, que se han realizado en función de los tipos de máquinas, su peso y dimensiones, incluyendo un texto adicional en las fichas correspondientes a cada tipo de máquina, y según la entidad responsable de llevar a cabo el transporte (la misma empresa alquiladora, transportista externo, etc.).

# Todo el recambio que necesitas en un mismo sitio



## Recambios



## Distribuciones



## Marcas

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

**CÓRDOBA**  
957 42 00 42  
cordoba@recinsa.es

**PALENCIA**  
979 72 80 73  
palencia@recinsa.es

**LLEIDA**  
973 25 70 09  
lleida@recinsa.es

**JEREZ**  
956 18 05 08  
jerez@recinsa.es

**SANTIAGO**  
981 55 81 32  
santiago@recinsa.es

**MADRID**  
91 795 31 13  
ventas@recinsa.es

**JAÉN**  
953 28 07 07  
jaen@recinsa.es

**LORCA**  
968 44 42 22  
lorca@recinsa.es

**ÚBEDA**  
953 79 02 57  
ubeda@recinsa.es

**SEVILLA**  
954 25 85 68  
sevilla@recinsa.es

## JUAN MANUEL CAPITÁN, NUEVO DIRECTOR COMERCIAL DE BLUMAQ

Blumaq ha anunciado el nombramiento de Juan Manuel Capitán como nuevo director comercial de la compañía. Anteriormente jefe de ventas, cuenta con más de 26 años de experiencia en el sector, formando parte de Blumaq desde su fundación. Este ascenso supone un avance y un gran reto a nivel personal que permite dar continuidad al buen trabajo ya realizado hasta la fecha.

Juan Manuel Capitán asume la dirección comercial "cargado de ilusión" y con el objetivo de continuar con la progresión en ventas tanto en exportación como en nacional (superior al 20% en este último año), así como el reto de aunar los esfuerzos entre los diferentes departamentos de la empresa en aras de



continuar dando un buen servicio al cliente.

"La incertidumbre que ha generado tanto la continua fluctuación en las divisas y las trabas a la globalización a las que

nos somete este mercado, hacen que valoremos todavía más la progresión que Blumaq está teniendo durante estos últimos años, este optimismo que nos proporciona nuestro marca-

do crecimiento unido a la continua renovación que la compañía ha tenido a nivel tecnológico y humano, nos posiciona a la vanguardia de nuestro sector", afirma el nuevo director comercial de Blumaq.

"Desde Blumaq, apostamos por la calidad y el buen trabajo en equipo, mi deseo es afianzar esta combinación de factores que nos hace líderes, sobre todo con nuestras filiales las cuales son un punto estratégico fundamental en nuestra política de expansión para tener presencia y servicio inmediato en todos los continentes (como por ejemplo la ampliación de la distribución de Berco en Suráfrica)", indica Juan Manuel Capitán a cerca de los nuevos objetivos para este 2019.

## COMERCIAL EUROYEN, NUEVO MIEMBRO DE ASEAMAC

Comercial Euroyen es la empresa importadora en exclusiva, para España y Portugal, de la marca nipona de carretillas elevadoras, "Euroyen". El competitivo ratio calidad / precio de estas maquinarias las hacen ser una de las marcas líderes del sector de las carretillas elevadoras.

La compañía cuenta con un stock de más de 250 carretillas de ocasión, de las primeras marcas del mercado, que hacen que se posicionen como un referente en el segmento de las máquinas usadas, tanto a nivel nacional como internacional.

Su flota de alquiler, con más de doscientas unidades, abarca cualquier necesidad que puedan presentarse en el movimiento de cargas, a corto, medio, o largo plazo.



Después de más de 25 años en el sector de la maquinaria para la manipulación de cargas Comercial Euroyen sigue creciendo,

ofreciendo un servicio técnico altamente preparado y cualificado, así como una competente gestión posventa de las carre-

tillas elevadoras, gracias a una rápida y eficaz gestión del recambio, a nivel global de cualquier marca.



# CYDIMA JCB

Distribuidor oficial JCB Castilla León, Galicia y Asturias



Siente el  
**podder**

 **LIDER MUNDIAL**

[www.cydima.com](http://www.cydima.com)

León | Burgos | Salamanca | Valladolid | Asturias

**+34 (9) 83 371 896**

  
BY TRIMBLE AGRICULTURE



Distribuidor oficial tecnologías  
Vantage y Cummins

Con la garantía de



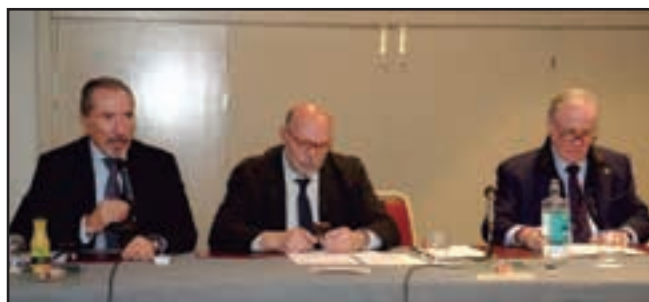
+ de 6.000 Máquinas vendidas  
35 años de historia

# EL CONSUMO DE BETÚN PARA MEZCLAS ASFÁLTICAS CRECIÓ UN 5,6% EN 2018, 15 PUNTOS POR DEBAJO DE LAS PREVISIONES

La Asociación Española de Fabricantes de Mezclas Asfálticas (Asefma) ha celebrado su Asamblea General Ordinaria, en la que ha expuesto el ligero repunte en los resultados productivos de la industria del asfalto de 2018, 15 puntos por debajo de las previsiones de la patronal. Al término de la misma intervinieron en acto público Juan José Potti, presidente de Asefma; Juan Lazcano, presidente de la Confederación Nacional de la Construcción (CNC); y Javier Herrero, director general de Carreteras del Ministerio de Fomento.

Juan José Potti anunció que el sector había cerrado 2018 con una cifra estimada de producción superior ligeramente a los 16 millones de toneladas y que el consumo de betún para mezclas asfálticas ha crecido un 5,6% respecto al año anterior. Estos datos los continúa situando en un contexto de crisis sectorial y muy por debajo de la inversión necesaria para las infraestructuras viarias españolas: las necesidades de las carreteras en España, atendiendo a tráfico y longitud de la red, requieren una producción de mezclas asfálticas del doble de la actual.

"Algunas administraciones locales han empezado a reactivar licitaciones" afirmó el presidente de Asefma, "pero la escasa actividad de conservación de los firmes en las Comunidades Autónomas es muy preocupante". En esta línea, expresó que "la rehabilitación de los firmes debe ser realizada de manera eficaz y con los medios adecuados" y que "el sistema de licitación más adecuado es el concurso", ya que reco-



noce la innovación, la experiencia y los nuevos desarrollos.

Por su parte, Juan Lazcano anunció durante su intervención un crecimiento del sector de la construcción, que cerró el último trimestre del 2018 con un volumen acumulado de producción

de 96.741 millones de euros, lo que supone una variación positiva respecto al año pasado del 8,45%, del que la obra civil solo aporta un crecimiento del 5,45%.

"La licitación en 2018 ha sido de 16.842 millones de euros, es decir: ha crecido un 31,81%",

expresó el máximo representante de la CNC. También quiso destacar el peso de la licitación local que casi dobla la autonómica y supera a la central: "la administración central ha licitado por 5.435 millones de euros, la autonómica por 4.218 millones y la local por 7.189 millones de euros", quiso destacar. "En el caso de la conservación de carreteras en el año 2018, la licitación fue de 953,5 millones de euros, que supone un decremento del 7,4%".

El presidente de la CNC también refirió al crecimiento del 14,2% del presupuesto de conservación (programa 453C) del Ministerio de Fomento: "demuestra que hay una nueva sensibilidad en Fomento", expresó.

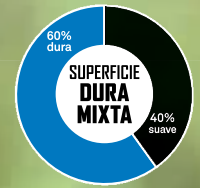
Durante su presentación, el director general de Carreteras del Ministerio de Fomento, apuntó que "cuando llegamos al Ministerio, en junio de 2019, la ejecución presupuestaria era del 17% y el día 31 de diciembre era del 95%". En esta línea afirmó que "vamos a ejecutar todo el presupuesto disponible para mejora de las carreteras".

Javier Herrero también destacó que "por primera vez en la historia el presupuesto de conservación es superior al de creación de infraestructuras". Con el presupuesto actual, "la previsión para 2019 es licitar 95,9 millones de euros, de los cuales 72,6 millones corresponden a rehabilitación de firmes", apuntó. "En la plataforma de contratación tenemos colgados 33,1 millones pero nuestra voluntad es hacer 83,6 millones más".

# LA RESISTENCIA ES NUESTRO ESTILO DE VIDA

CAMSO  
MPT 753

NOVEDAD



DISEÑO PARA



Telescópicos



Cargadores frontales



Dumpers



Retroexcavadoras



Hormigoneras

Construido con perfil no direccional, innovador y único, el nuevo Camso MPT 753 maximizará la estabilidad, duración y versatilidad en múltiples aplicaciones en superficies duras y mixtas.

Más información en [mpt.camso.co](http://mpt.camso.co)



## LA FERIA INTERNACIONAL DEL ALQUILER IRE SE TRASLADA A MAASTRICHT EN 2020

La quinta edición de la Feria Internacional del Alquiler (IRE) se celebrará en Maastricht, Países Bajos, y coincidirá de nuevo con la feria del acceso aéreo Apex, la Convención de la Asociación Europea de Alquiler (ERA) y la cena de los Premios Europeos de Alquiler.

Del 9 al 11 de junio de 2020 IRE presentará una amplia gama de equipos de alquiler, desde equipos compactos de movimiento de tierras y compactación hasta grupos electrógenos, torres de iluminación y sistemas de software de alquiler.

Los visitantes podrán moverse libremente entre IRE y Apex, que es la exposición especializada en equipos de acceso más grande del mundo. La convención de la ERA

tendrá lugar los días 10 y 11 de junio y los European Rental Awards en la noche del 10 de junio.

El centro de exposiciones MECC en Maastricht está situado en pleno corazón de la red de carreteras y ferrocarriles de Europa y se pueden encontrar autobuses de enlace gratuitos entre MECC y los aeropuertos internacionales de Bruselas y Dusseldorf.

IRE está organizada por BV Industrial Promotions International (I.P.I.) en asociación con la revista International Rental News (IRN) y el Grupo KHL.

Tony Kenter, director general de I.P.I., ha destacado que están encantados de que "IRE siga de nuevo el formato de cuatro eventos en uno, ya que se celebra junto con Apex,



la convención ERA y los European Rental Awards. Este hecho garantiza que IRE atraiga a las empresas de alquiler más destacadas del mundo, inclui-

dos los 350-400 delegados en la convención ERA, muchos de los cuales pertenecen a las empresas de alquiler más grandes de Europa".

## JONATHAN DAWSON DE JLG, PROMOVIDO A LA DIRECCIÓN DE POWER TOWERS

JLG Industries, compañía del grupo Oshkosh Corporation especializada en la fabricación de plataformas de trabajo aéreo y plataformas elevadoras telescópicas, cuenta desde enero de este año con Jonathan Dawson como nuevo director general de Power Towers. Dawson ha asumido el cargo de Brian King, fundador de Power Towers.

Con la compra de Power Towers, el 1 de junio de 2015, JLG ha ampliado su cartera de productos para el acceso a altu-

ras reducidas. "Cuando Power Towers se adquirió en 2015, era una empresa bien consolidada y, desde entonces, ha continuado con ese éxito", comenta Karel Huijser, gerente general y vicepresidente de JLG Emea BV. "Ahora", continúa, "estamos listos para la nueva fase de integración y expansión global de esta gama de productos. La intención es la de dar impulso a la organización de JLG, canalizar las sinergias y dejar una huella cada vez más tangible.

Por su parte, Brian King toma el cargo de presidente de la Junta de Desarrollo Producto y de I+D de la sección máquinas para el acceso a alturas reducidas, con Mark Richardson, ingeniero jefe de Power Towers, responsable de los nuevos productos y del desarrollo empresarial, en estrecha colaboración tanto con Power Towers como con JLG. Sandra King, continuará ocupando su cargo, a la cabeza del grupo administrativo de Power Towers. "Mark y yo estamos muy satisfechos de esta nueva fase de

desarrollo de Power Towers", comentó Brian King.



# NEW RENTAL GENSETS

# ULTRA SOUNDPROOF



ONLY

# 50 dB(A)

## OF SOUND EMISSIONS

At 7 m and 75 % of load (PRP)

VISIT US



## MIDDLE EAST ELECTRICITY

ENERGISING THE INDUSTRY

5-7 March 2019

DUBAI WORLD TRADE CENTRE  
[www.middleeastelectricity.com](http://www.middleeastelectricity.com)

Stand  
**S3.A45**

**RR** RENTAL  
RANGE

VISIT US HALL A6 STAND 527

# bauma

MUNICH 8-14 APRIL 2019



SMART POWER  
(UE) 2016/1628

[www.inmesol.com](http://www.inmesol.com)

INMESOL, S.L. / HEAD OFFICE

Carretera de Fuente Álamo, 2 / 30153 CORVERA · Murcia / SPAIN

Phone: +34 968 380 300 | +34 968 380 879 | Fax: +34 968 380 400

[inmesol@inmesol.com](mailto:inmesol@inmesol.com)

Follow us on



POWER GENERATORS  
**INMESOL**

## NUEVA APERTURA LOXAMHUNE CITY

La multinacional del sector del alquiler anuncia la apertura de una nueva tienda de proximidad en Madrid para el próximo 28 de enero de 2019. Loxamhune City es un nuevo proyecto que la compañía quiere desarrollar a lo largo del año.

La nueva línea de negocio tiene el objetivo de ganar proximidad y cercanía con el cliente, potenciar la maquinaria pequeña y fidelizar a los profesionales con una amplia oferta de alquiler.

La nueva tienda abrirá al público el próximo lunes 28 de enero, con desayuno para los clientes,

una promoción inicial muy atractiva y un despliegue de máquinas a estrenar totalmente profesionales.

Desde grandes empresas de la construcción, hasta pequeños reformistas, instaladores, pintores, jardineros o cualquier particular que necesite hacer tareas de bricolaje, reformas, etc. El público objetivo de la nueva tienda es tan amplio como diverso, siempre con la idea de alquilar un servicio de calidad y totalmente profesional.

La nueva Loxamhune City contará con un total de 400 metros cuadrados, con una zona de



parking exclusiva y privada para clientes, un gran taller totalmente equipado y una innovadora aula de formación, donde se podrán impartir cursos y conferencias.

Además, Loxamhune quiere presentar otra de sus novedades de cara al 2019: un simu-

lador virtual de Plataformas Elevadoras Móviles de Personal. Este avance tecnológico es una de las innovaciones más potentes del sector y una apuesta de futuro de la compañía, que insiste en el compromiso con la seguridad y la innovación tecnológica.

## KRAMP REFUERZA SU PRESENCIA EN ESPAÑA CON LA ADQUISICIÓN DE RECINSA

Kramp ha anunciado la adquisición del 100% de las acciones de Recinsa. La adquisición de la empresa con sede en Madrid ayudará a Kramp a reforzar aún más su presencia en Iberia. Durante el primer período, ambas empresas seguirán operando de forma independiente.

Recinsa fue fundada en 1979 por Jesús Puago y está especializada en la distribución de repuestos y accesorios para tractores agrícolas. Con 65 empleados, dirigen su negocio para más de 5.000 clientes y tienen aproximadamente 50.000 artículos en stock. Tanto Recinsa como Kramp Iberia tienen su sede en Madrid.

El director ejecutivo de Kramp, Eddie Perdok, comenta: "Conocemos a Recinsa y a la



familia Puago desde hace más de 10 años. Tengo gran respeto y admiración por Jesús y su familia. En 40 años han construido una empresa fantástica, una de las mejores de España con un gran equipo humano. Uniendo las fortalezas de Kramp y Recinsa nos convertiremos en el socio imprescindible de la industria agrícola española. Con la adquisición de Recinsa podemos reforzar nuestra posición en el mercado español y portugués".

Recinsa fue fundada en 1979 por Jesús Puago, que sigue dirigiendo el negocio junto a su hijo

Iván. Su sede central, con un almacén de 2.400 m<sup>2</sup>, se encuentra en Madrid, cerca de la oficina de Kramp. Junto a este almacén cuentan con nueve ubicaciones más pequeñas en toda España, con el fin de estar cerca de los clientes.

El presidente de Recinsa, Jesús Puago, afirma: "Recinsa ha buscado permanentemente el desarrollo y crecimiento de la empresa. Esta es una oportunidad para desarrollar lo mejor de ambas empresas. Por un lado, una gran empresa europea con cultura familiar y, por otro, una gran empresa familiar es-

pañola que siempre ha atendido a sus clientes en términos de calidad, eficiencia, innovación y servicios. Kramp y Recinsa juntos representan una propuesta de valor única para transformar el futuro del sector de repuestos". El director de Recinsa, Iván Puago, añade: "La combinación de los conocimientos técnicos de Recinsa y la amplia gama de Kramp ofrece una experiencia inigualable para nuestros clientes. Me gustaría señalar que es una oportunidad única para crecer y desarrollarse profesionalmente para ambos equipos. La combinación ofrecerá una experiencia global en productos y servicios que marcará la diferencia". Iván Puago permanecerá en la organización.

# HUSQVARNA CONSTRUCCIÓN,

Partner Global con una amplia gama de maquinaria y útiles,  
presente principalmente en actividades como:

**CORTE DE MUROS**, bien con máquinas de disco como con hilo diamantado



**PERFORACIÓN**, desde diámetro 52 hasta 900 mm. para toda clase de aplicaciones.



**DEMOLICIÓN**, con sus diferentes modelos de Robots y accesorios



**CORTADORAS MANUALES**, eléctricas, gasolina, alta frecuencia, hidráulicas....



**CORTADORAS DE SUELO**, principalmente para Asfalto y Hormigón, y con una amplia gama que va desde discos de 350 mm a 1.500 mm.



# Husqvarna®

**PREPARACIÓN DE SUPERFICIES & ASPIRACIÓN**, tratamiento de todo tipo de suelos, pintura, epoxy, hormigón, etc., que permite conseguir un suelo totalmente brillante y de muy poco mantenimiento.



**COMPACTACIÓN**, Rodillos, bandejas, pisones, etc.



**HORMIGÓN**, Fratasadoras, Vibradores, Convertidores, etc.



**MESAS DE CORTE**, para todo tipo de azulejos, gres, porcelánico, ladrillos, etc.



HUSQVARNA CONSTRUCTION PRODUCTS

[www.husqvarnacp.es](http://www.husqvarnacp.es)

C/ de Rivas, nº10, 28052, Madrid - Teléfono: +34 913 71 66 00 - Fax: +34 913 71 66 01

© 2014 Husqvarna AB (publ). All rights reserved. Husqvarna and other product and feature marks are trademarks of Husqvarna AB (publ).



# Gestión de PEMP

## Buenas prácticas para empresas de alquiler y contratistas

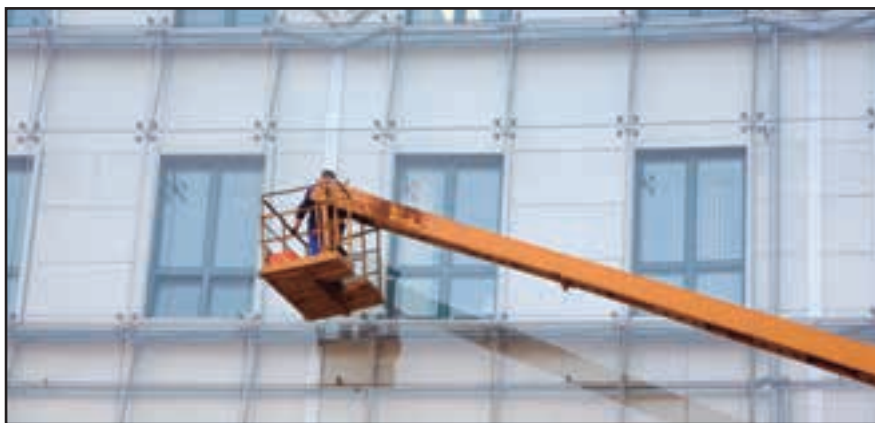
**D**espués de consultar con fabricantes, contratistas, empresas de alquiler y otras partes interesadas, IPAF ha elaborado esta guía de buenas prácticas, la cual recoge algunos de los aspectos clave que deberían tenerse en consideración por las empresas de alquiler y sus clientes a la hora de gestionar cualquier tipo de plataforma elevadora (PEMP/PTA).

Esta lista ha sido elaborada en respuesta a las demandas para disponer de una directriz a la hora de gestionar PEMPs/PTAs “grandes o complejas”. Sin embargo, los miembros de IPAF reconocen que los principios clave para una buena gestión de PEMPs/PTAs son aplicables a todos los tipos de PEMPs/PTAs y que no están sólo limitados a máquinas “grandes y complejas”.

### **BUENAS PRÁCTICAS ALQUILER**

#### **En el momento de realizar el pedido:**

- Analizar junto con el cliente los requisitos de la PEMP/PTA
- Si fuera necesario, ofrecer una evaluación in situ
- Confirmar los detalles de la orden de pedido de la PEMP/PTA
- Preguntar si los futuros operadores han recibido formación y tienen experiencia, incluyendo formación en trabajo en altura
- Obtener la confirmación por escrito del cliente (con una confirmación del contrato) de que los posibles operadores han recibido formación
- Si se trabaja en áreas con un mayor riesgo o complejidad: recomendar IPAF PAL+ o una formación similar
- Recomendar al cliente que disponga de una persona competente para seleccionar, ges-



tionar y supervisar las PEMPs/PTAs, así como que esta persona realice el curso IPAF de PEMPs/PTAs para encargados y supervisores (MM)

- Acordar los detalles de suministro: fecha, hora, lugar y personas que recibirán la PEMP/PTA
- Preguntar si es necesaria una familiarización
- Acordar el proceso de familiarización y las personas que deben ser familiarizadas, y prever suficiente tiempo para llevarla a cabo
- Ofrecer la posibilidad de facilitar un operador competente, para un alquiler a corto plazo, o durante al menos el primer día, para alquileres a largo plazo
- Informar al usuario de la necesidad de:
  - Familiarizar a otros operadores formados que puedan llegar a usar la PEMP/PTA durante el período de alquiler
  - Realizar comprobaciones previas al uso
  - Registrar la experiencia del operador
  - Designar a personas para el rescate
  - Disponer de procedimientos de rescate (documentados y practicados)
- Acordar con el cliente el mantenimiento, el plan de inspecciones y las responsabilidades durante el período de alquiler
- Ofrecer servicios extra, tales como

charlas sobre seguridad, evaluación in situ de los operadores, comprobaciones regulares de las máquinas

- Proporcionar en el contrato de suministro un enlace de referencia a la directriz de prevención de atrapamientos de SFPSG (Grupo de Seguridad de Obras del Foro Estratégico) y la directriz IPAF para la selección de protección secundaria, todo ello en la sección de publicaciones de [www.ipaf.org/es](http://www.ipaf.org/es)

#### **Antes del suministro y en el momento de la entrega:**

- Asegurarse de que hay disponible un vehículo de transporte apropiado
- Asegurarse de que el conductor del transporte está familiarizado con la PEMP/PTA que se suministra
- Si se solicita familiarización, asegurarse de que la persona que realiza la entrega es competente (p. ej. carné PAL con nivel de demostrador) y de que dispone del tiempo suficiente para ello
- Asegurarse de que el plan de servicio y mantenimiento para la PEMP/PTA es actual y de que incluye la documentación correspondiente, p. ej. un informe de revisión exhaustiva



- Llevar a cabo y documentar una inspección previa a la entrega (PDI)
- Realizar todo el papeleo de entrega, p. ej. la obtención de firmas
- Rellenar la documentación de familiarizaciones, en su caso (libro de registro IPAF del operador)

## CONTRATISTA: BUENAS PRÁCTICAS

### Planificación:

- Notificar la intención de alquilar con la suficiente antelación, para permitir que la compañía de alquiler seleccione y prepare la máquina más apropiada
- Realizar una evaluación del suelo y del lugar de trabajo en el momento de realizar el pedido
- Considerar la necesidad de disponer de accesorios de manipulación de material (MHA) y otros dispositivos, incluyendo protección secundaria, y realizar una evaluación a este respecto
- Tomar en consideración la seguridad de la máquina: consultar la directriz IPAF acerca de la seguridad de PEMP/PTAs (ref. UKBL)
- Selección de la máquina: emplear una persona competente y consultar con la empresa de alquiler, si fuera necesario
- Identificar a operadores capacitados, experimentados y competentes: PAL+ o similar

### En el momento de la entrega y durante el alquiler:

- Revisar la evaluación del lugar de trabajo y de las tareas a realizar en el momento de la entrega
- Revisar las cargas puntuales y las condiciones del suelo en el momento de la entrega
- Comprobar los permisos y la experiencia laboral de los operadores antes de comenzar los trabajos
- Evaluar la experiencia del operador para determinar si necesita una familiarización
- Si se considera necesario, asegurarse de que los operadores presentes en el lugar de trabajo reciban familiarización
- Documentar todas las familiarizaciones, p. ej. en el libro de registro IPAF
- Comprobaciones previas al uso: tomarse tiempo para ellas y documentarlas cuando se lleven a cabo
- Informar de las medidas que se deben tomar si se detectan defectos o si se sospecha que hay irregularidades en el funcionamiento
- Designar al personal para el rescate al nivel del suelo
- Practicar los procedimientos de rescate de emergencia
- Proporcionar una supervisión adecuada de las operaciones de la PEMP/PTA para garantizar el cumplimiento de las prácticas laborales seguras
- Asegurarse de que los operadores de la obra reciben las charlas sobre seguridad específicas para PEMP/PTAs
- Asegurarse de que existen programas de mantenimiento e inspección y de que se cumplen
- Disponer de una evaluación in situ de los operadores y de inspecciones regulares de las máquinas
- Informar de los incidentes relacionados con PEMP/PTAs a la empresa de alquiler y a [www.ipaf.org/accident](http://www.ipaf.org/accident)

Fuente IPAF

# MAQEL

## JLG Exclusive Dealer



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

### Te ofrecemos:

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

[www.maquel.es](http://www.maquel.es) | Tel. +34 937 721 296

LinkedIn /company/maquel



# La Plataforma de Formación de Operadores de PEMP de ANAPAT supera los 5.000 Carnets emitidos

La Plataforma de Formación de Operadores de PEMP de ANAPAT continúa su crecimiento desde su puesta en marcha en 2013, superando la cifra de 5.000 Certificados y Carnets emitidos al finalizar 2018.

La Plataforma de Formación de Operadores de PEMP de ANAPAT, con casi 6 años en funcionamiento, es una herramienta que

la Asociación pone a disposición de los socios para que impartan formación en el uso y manejo de las PEMP de calidad, en cumplimiento con las Normas UNE 58923 e ISO 18878. La Plataforma de Formación de Operadores de PEMP de ANAPAT está certificada por AENOR en el cumplimiento de estas Normas, que establecen requisitos concretos sobre cómo debe ser una Formación de

Operadores de PEMP de calidad, ayudando a las empresas a cumplir con lo establecido en la legislación al respecto.

Cada vez son más las empresas socias de ANAPAT que se adhieren a la Plataforma, que no para de crecer desde su puesta en funcionamiento, obteniendo cada vez más repercusión y reconocimiento en el sector en estos últimos años.

# IPAF acuerda certificar los cursos de capacitación de United Rentals MEWP

La International Powered Access Federation (IPAF) ha anunciado un acuerdo pionero con la firma miembro United Rentals, Inc., propietaria de la mayor flota de alquiler de acceso con alimentación del mundo. Después de una evaluación exhaustiva, United Rentals ahora puede ofrecer la plataforma de trabajo elevada móvil certificada IPAF (MEWP), también conocida como AWP, capacitación de operadores a través de su plataforma de aprendizaje combinado United Academy.

El escrutinio de IPAF del contenido de United Academy MEWP cubrió el trabajo de eLearning y las pruebas prácticas en las ubicaciones de United Rentals. Los gerentes senior de capacitación de United Academy trabajaron con IPAF para alinear estrechamente el contenido de capacitación de la compañía con el curso de operador de IPAF MEWP reconocido a nivel mundial.

Como parte del proceso de acreditación, IPAF auditó varias de las más de 500 ubicaciones de América del Norte de United Rentals en las que se realizan pruebas prácticas de capacitación. Las evaluaciones se realizaron utilizando el mismo proceso que aplica IPAF al auditar centros de pruebas en todo el mundo. United Rentals ha sido aprobado para exhibir el logotipo de capacitación certificada de IPAF en sus descripciones de capacitación MEWP y material adicional.

Los candidatos que completen con éxito la capacitación certificada por IPAF a través de United Academy recibirán una tarjeta especial de United Rentals, que certificará que han aprobado un curso que está muy alineado con la capacitación de operadores MEWP reconocida a nivel mundial de IPAF.

Tim Whiteman, CEO y MD de IPAF, comenta: "IPAF y United Rentals se complacen en anunciar este acuerdo pionero, según el cual la capacitación del operador MEWP certificado por IPAF se realizará a través de United Academy en toda América del Norte.



"United Rentals tiene una larga historia de tomar la iniciativa con seguridad y apoyar a IPAF en nuestros esfuerzos. Es extremadamente alentador que la mayor empresa de alquiler de acceso con motor en el mundo haya respaldado la calidad de su capacitación MEWP al asociarse con IPAF de esta manera.

"Esperamos que otras compañías miembros de IPAF exploren asociaciones simila-

res para enfatizar aún más la importancia de la capacitación de calidad y la misión global de IPAF para promover el uso seguro y efectivo del acceso motorizado para realizar trabajos temporales en altura".

Ebbe Christensen, presidente de ReachMaster, Inc. y presidente del Consejo Regional de Norteamérica de IPAF, agrega: "Con la llegada de la Capacitación Certificada de IPAF a Norteamérica, este acuerdo visionario marcará el inicio de una nueva era para IPAF en Norteamérica y, sin duda, encabeza una expansión de las actividades de IPAF aquí". Y añade que "traerá un conocimiento significativo de la misión de IPAF a un mercado que emplea al 40 % de los MEWPs del mundo, subrayando la necesidad de programas de capacitación aprobados, y este acuerdo es un gran paso adelante".



“Debemos unir fuerzas en una posible **federación con el resto de asociaciones** del alquiler. Podemos establecer sinergias, **manteniendo cada asociación** su identidad propia”



Aseamac, plataforma de apoyo a las empresas especializadas en el alquiler de maquinaria, trabaja con el objetivo de fomentar y promocionar el desarrollo del alquiler como ventaja competitiva. Juan José Torres, presidente de Aseamac desde hace ocho años, nos detalla en esta entrevista la transformación que se ha producido en la entidad en este tiempo, la evolución del sector y las previsiones para el foro Aseamac 2019, que vuelve a realizarse en dos jornadas de conferencias, talleres y networking centradas en la innovación en el alquiler de maquinaria.

## JUAN JOSÉ TORRES

**¿Cuántos asociados componen hoy en día Aseamac?**

Hace ocho años, parte de los miembros de la Junta actual decidimos realizar un giro importante en Aseamac. Optamos por un cam-

bio en el secretariado contratando a Rabuso y esto generó las dudas del resto de miembros de la Asociación. Esta decisión produjo una reducción de Aseamac hasta llegar a tener tan sólo siete asociados. Teníamos claro el



modelo de asociación que queríamos: una entidad que trabajara para el futuro de los asociados y del sector, buscando la profesionalización y los canales de mediación con las instituciones nacionales. Gracias al esfuerzo de los que quedaron y de los muchos que volvieron, en este momento, estamos en 105 asociados.

**¿Qué papel puede destacar de Aseamac dentro del sector del alquiler de maquinaria en España? ¿Cuáles son sus objetivos inmediatos y en qué se trabaja más activamente?**

Diría que Aseamac tiene diferentes papeles importantes dentro del sector del alquiler de maquinaria. El primero es la representatividad frente a las diferentes administraciones e instituciones del Estado. La asociación debe llegar donde la empresa difícilmente puede llegar sola. El segundo es la profesionalización del sector. Un alquilador de maquinaria y equipos es una empresa de servicios perfectamente organizada para entregar el producto en un brevísimo espacio de tiempo (generalmente al día siguiente del pedido), con un personal muy preparado técnicamente y, ante todo, comprometido; con la capacidad de respuesta ante las diferentes incidencias que acontecen a nuestras máquinas y equipos. Desde Aseamac seguimos contándole a los clientes de los asociados que eso es lo que define a un alquilador y seguimos levantando los estándares de calidad con nuestra acreditación profesional. Además, debemos destacar el papel aglutinador de todo el sector que en un medio - largo plazo Aseamac debe fomentar. Desde Aseamac creemos que os unir fuerzas en una posible federación con el resto de asociaciones del alquiler (como ya se intentó con Confalq en su día). Podemos establecer sinergias, mante-

niendo cada asociación su identidad propia con el resto de asociaciones del alquiler. Tenemos una serie de sinergias que debemos unir, evidentemente, manteniendo cada asociación su identidad propia. Creemos que es el futuro y seguiremos trabajando para conseguirlo entre todos y en buena armonía. Como objetivos inmediatos, durante el año 2018 hemos realizado diferentes acciones para promover el alquiler en otros sectores donde las posibilidades de nuestros asociados no son tan evidentes: agricultura, eventos e industria.

**¿Cómo se fomenta desde Aseamac el alquiler?**

Hemos alcanzado acuerdos con diferentes salones sectoriales para realizar colaboraciones y estar presente en varias ferias y congresos, tanto a nivel nacional como internacional. Tuvimos un stand propio en la Feria SIMA para apoyar especialmente a los miembros alquilares y proveedores que tienen presencia en el sector agrícola y estuvimos presentes tanto en la feria Evento Days como en IMC Bilbao (salón dedicado al mantenimiento industrial) y en SIL Barcelona referente en el sector de la Logística. A nivel

internacional, hemos participado en diversas conferencias y mesas redondas para compartir nuestra experiencia y poner en valor a Aseamac en el territorio europeo. En febrero, una delegación de Aseamac nos desplazamos hasta Nueva Orleans para asistir al ARA Rental Show 2018 y visitar algunas empresas alquiladoras de la zona para intercambiar experiencias y conocer más de cerca su forma de trabajo. En abril, formé parte de la mesa redonda que el Rental Day de Intermat 2018 organizó para abordar el tema del alquiler de equipos junto con varios representantes internacionales del sector. Y cerramos el año con una delegación de Aseamac que participó en el 26º Congreso italiano de alquiler de maquinaria para analizar la situación del sector en España y sus similitudes con el italiano, así como para mostrar qué hace la asociación y hacia dónde vamos.

Además, en Aseamac promocionamos el alquiler con otras herramientas como la Guía de ventajas del alquiler de maquinaria y equipos, que toma como referencia una publicación similar que elabora ERA (Asociación Europea del Alquiler) para el sector de la construcción a nivel europeo pero que nosotros ampliamos a la industria, eventos y agricultura.

Y para aquellos que dispongan de menos de dos minutos para leer la guía, este año hemos lanzado un vídeo divulgativo sobre las ventajas del alquiler que señala de manera muy visual y explicativa para animar a alquilar a aquellos que aún tengan dudas a hacerlo.

**¿Dónde puede llegar Aseamac que no pueda conseguir una empresa?**

Aseamac ha llegado donde la empresa no puede llegar, en particular, nos sentimos muy orgullo-



## “Para promover las relaciones profesionales, este año hemos organizado una sesión de speed-networking, un formato que vimos en el Encuentro regional de alquiladores de Santiago de Compostela que funciona muy bien”



sos de nuestras relaciones con Ministerio de Hacienda. Con ellos hemos clarificado el Impuesto sobre la Electricidad que generaba inmensas dudas a los asociados incluso en el cálculo de la base imponible del mismo. Se editó como punto final a casi dos años de negociaciones la Guía sobre generación de electricidad en equipos de alquiler, avalada por el Ministerio de Hacienda. Del mismo modo, se firmó con la Guardia Civil un acuerdo para la lucha contra el robo de maquinaria. Nuestras relaciones con las fuerzas de seguridad del estado son inmejorables y nos encontramos a la espera de la llegada de los formularios de robo a las comisarias de la Guardia Civil para que los trámites de denuncia sean más ágiles para los asociados. De esta manera las gestiones para localizar una máquina robada debería ser más eficientes. Todo esto al margen de las colaboraciones de identificación de las bandas organizadas realizadas con la Guardia Civil que han generado más de 60 detenciones de delincuentes relacionados con el robo de maquinaria.

### ¿Qué veremos en el Foro del Alquiler 2019?

Tras la edición especial que realizamos el año pasado, el foro Aseamac de este año vuelve a realizarse en dos jornadas de conferencias, talleres y networking que estarán centradas en la innovación en el alquiler de maquinaria. Queremos que el evento sea muy interactivo y participativo para

los asistentes, por eso hemos preparado varias sesiones de trabajos y mesas redondas para fomentar el intercambio de experiencias y generar debate entre los asistentes.

Para promover las relaciones profesionales, este año hemos organizado una sesión de speed-networking, un formato que vimos en el Encuentro regional de alquiladores de Santiago de Compostela que funciona muy bien, con el cual las presentaciones de productos y servicios que realizan las empresas son más ágiles y mucho más efectivas, de manera que se aprovecha al máximo el contacto directo con el destinatario final.

### ¿Cuántos expositores se espera que acudan este año?

Por un lado, estamos muy orgullosos de poder decir que en tres meses antes del evento ya se completó el espacio expositivo del Foro Aseamac, lo que demuestra el gran interés de las empresas por respaldar este evento anual y participar activamente en él con su presencia y colaboración en las actividades que hemos preparado.

Por otro lado, precisamente por este motivo desgraciadamente hemos tenido que desestimar varias peticiones de patrocinio por no tener espacio para contar con todos ellos. Aunque este hecho tenga un sabor agríndice, nos demuestra lo relevante que es para las empresas estar presentes en el Foro Aseamac.

Con todo ello, nos alegra decir que este año contamos con 40 patrocinadores que nos acompañarán en el foro y a los que reiteramos nuestro agradecimiento por depositar su confianza en nosotros para participar en nuestro evento anual.

### ¿Qué nos puede destacar de las conferencias, talleres y las salas de reuniones?

El contenido del programa intenta dar respuesta a varias cuestiones que influyen en mayor o menor medida a todas las empresas y profesionales del sector y que muchos de ellos nos han transmitido directamente.

Para proporcionar una visión mucho más amplia y enriquecedora, abordaremos la mayoría de estos temas en diversas sesiones de trabajo para poder contar con la experiencia de varias empresas y profesionales del sector. Por un lado, destacaría el tema de la normativa de los hidrocarburos y los transportes, un modelo de ITV para maquinaria y equipos y las soluciones de movilidad y tracking que vamos a tratar en la primera jornada. Por otro lado, los recursos para I+D+i aplicados al alquiler, el Big Data para fomentar la innovación y el marketing aplicado específicamente al sector del alquiler también son otros de los asuntos que estoy seguro de que captarán la atención de los asistentes. Asimismo, hemos preparado una mesa redonda específica para com-

partir el conocimiento de cuatro empresas sobre los seguros en el alquiler.

Para otros temas de interés hemos optado por organizar varias sesiones de conferencias para tratar en profundidad asuntos de interés nacional y otros que aportan una perspectiva internacional sobre el sector fuera de nuestras fronteras.

### **¿Cómo se trabaja con la Administración desde Aseamac?**

Además de los acuerdos ya nombrados, en este momento, estamos al habla con la Dirección General de Tributos del Ministerio de Hacienda con la intención de clarificar la situación de la comercialización de los hidrocarburos existentes en el mercado. Servir gasóleo en nuestra maquinaria es necesario para nuestra actividad y, desde Aseamac, estamos intentando encontrar soluciones a la situación nada clara actual en cuanto a la forma de cobrar ese gasóleo.

Me gustaría destacar, aunque ya hemos hecho mención a ello, el acuerdo de colaboración con la Unidad Técnica de Policía Judicial, organismo dependiente de la Guardia Civil, para agilizar la investigación y resolución en los casos de robos de maquinaria y fomentar la prevención de sustracciones y tráfico de ilícito de equipos. Para reforzar este último punto, desde Aseamac contamos con un grupo de trabajo sobre robos que ha llevado a cabo jornadas monográficas sobre el tema y una Guía para la prevención de robos de maquinaria y recomendaciones de respuesta rápida que, de forma muy visual y sencilla, aporta al lector consejos, protocolos y buenas prácticas para evitar este problema.

### **¿Nos podría hacer una radiografía de la situación actual del sector del alquiler de maquinaria en España? ¿Qué trayectoria viene dibujando el sector del alquiler en los últimos años?**

El sector del alquiler de maquinaria y equipos ha superado la peor crisis de la historia moderna de España. El nivel de penetración sigue creciendo y aún debe hacerlo más. Hay multitud de máquinas y equipos que antes era impensable que las empresas se plantearan alquilarlos y ahora tienen clarísimo que no desean comprarlos. Desde Aseamac aún

esperamos mayores crecimientos tanto en penetración como en cifra de negocio. Cabe destacar que el presupuesto en infraestructuras del Estado sigue siendo muy pequeño respecto a los países de nuestro entorno en la zona euro. A medida que esas inversiones vayan llegando daremos salida a más equipos de división como el movimiento de tierras y carreteras que se encuentran en cifras muy bajas de negocio.

Respecto al resto de líneas de negocio, los resultados de la encuesta anual realizada por Aseamac indican que las empresas dedicadas al alquiler en las diferentes áreas de actividad (sanitarios portátiles, elevación de personas o cargas, señalización, espacios modulares, climatización...) han experimentado un incremento de la facturación entre ligero y estable. Según el estudio sobre el alquiler en España que realizamos para 2018, un 82% de las empresas encuestadas afirmó haber experimentado un aumento de la facturación con respecto al año pasado.

La inversión de maquinaria, equipos y consumibles, siguiendo con las cifras que arroja la encuesta, también experimentó un crecimiento (entre importante y ligero) según las empre-

sas que participaron en el estudio.

### **¿Cómo ve el futuro inmediato?**

El futuro inmediato es esperanzador. Apparentemente se espera un 2019 y parte del 2020 con un crecimiento similar a los últimos dos años en casi todos los sectores de la sociedad, por tanto, el sector del alquiler de maquinaria y equipos va a ir en la misma dirección. El acceso al crédito de los operadores del sector es bueno dadas los resultados financieros presentados en los últimos dos años. Necesitamos modernizar nuestras flotas y ampliarlas, para ello la banca está en sintonía con nuestra demanda en estos momentos. Como ya hemos comentado, la inversión en infraestructuras llegará para dar el último gran empujón a la demanda, así que todo parece indicar que el futuro se está clarificando en positivo.

### **¿Cuántas empresas conforman el sector del alquiler y cómo definiría a la empresa tipo?**

### **¿Qué porcentaje correspondería a los grandes grupos y cuál a las pymes?**

En el caso de los alquiladores generalistas, nosotros tenemos identificadas aproximadamen-



te unas 1.200 empresas. De estas, alrededor de 1.050 operadores son monotienda (negocio familiar, perfectamente asentado en su localidad, operando correctamente y en buena correcta situación financiera y comercial. Suele ser un negocio muy estable donde el propietario tiene muy claras las necesidades de su zona y ha realizado la cobertura durante los últimos 15 a 25 años. A este perfil de alquilador nos es muy complicado conseguir integrarlo en Aseamac. Difícilmente puede abandonar su tienda un día laborable para asistir a nuestras jornadas de formación o asambleas. Seguimos informándoles y ofreciéndoles la oportunidad de participar, diría que es el gran reto de la asociación en los próximos años. Respecto al resto de operadores nos encontramos con empresas con varias delegaciones, normalmente entre dos y cinco o seis delegaciones, mucho más profesionalizados y con capacidad nacional. Estos forman el tramo mediano del sector. Por último, tenemos unos pocos operadores que superan la decena de delegaciones, con presencia internacional, parques de maquinaria mucho mayores y estructuras superiores al centenar de empleados.

### ¿Qué salida de máquinas hay hoy en día? ¿Cómo están los precios?

Salvo las divisiones nombradas de carreteras y movimiento de tierras que sufren la falta de inversión en infraestructuras del Estado y el quinto año consecutivo de cero inversión en reparación de carreteras, el resto de división están generando ocupaciones altas en casi todas las zonas del territorio nacional. Evidentemente, los precios siguen bajos, deben ser superiores y será el propio mercado el que los acabe regulando al alza en función de la demanda. De la misma manera que, en la crisis, los precios bajaron por la falta de demanda y el exceso de oferta, en los próximos meses los precios seguirán subiendo por el aumento de la demanda y una oferta de maquinaria y equipos más ajustada.

### ¿Qué nota le daría al apoyo a la innovación en España?

Aunque en España somos muy innovadores a nivel general, esta cuestión es difícil de responder porque las empresas no suelen acudir al exterior (a las Administraciones públicas u otras entidades) para realizar esa apuesta por la innovación, sino que la tendencia general es rea-

lizarla dentro de la propia compañía (con los recursos y personal propio). Esta situación se produce porque la innovación no se ve como un activo de la empresa y es por eso por lo que, desde Aseamac, queremos poner en valor este elemento dinamizador para los alquiladores.

De hecho, en el Foro Aseamac 2019, tendrá lugar conferencia especialmente centrada en los recursos y apoyos para I+D+i en el sector específico del alquiler en la que el Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial explicará los proyectos, financiación y ventajas de la innovación para animar a aquellas empresas a dar el paso que les proporcionará un salto cualitativo en su actividad.

### ¿Qué retos considera más decisivos de cara al futuro?

Tenemos diferentes retos a la vista. El primero es la captación del talento. Nos encontramos con problemas de acceso a trabajadores cualificados, básicamente por dos motivos. El primero es la escasez de jóvenes cursando la denominada formación profesional en mecánica o electromecánica. Y, por otro, lado nos encontramos que esos jóvenes se sienten mucho más atraídos por los fabricantes de vehículos. El paraguas de marcas mundialmente conocidas es mucho más atractivo que el sector del alquiler de maquinaria y equipos. Esto nos genera una gran complejidad a la hora de incorporar nuevos trabajadores cualificados que vayan rejuveneciendo poco a poco nuestras plantillas.

Por otro lado, la recuperación que hemos experimentado en los últimos años es el momento de incrementar las flotas de maquinaria y equipos de alquiler para poder dar respuesta a las peticiones que se realizan en todo el territorio nacional. De hecho, tras la crisis muchas empresas se vieron obligadas a disminuir su equipamiento y ahí es donde el alquiler puede dar respuesta a esa falta de equipos padecen determinadas zonas de España.

Para ello, debemos además hacer frente a ciertos retos tecnológicos que mejorar tanto la maquinaria y equipos como el servicio del personal alquilador. El incremento de la tecnología en los equipos nuevos permite optimizar su uso y ofrecer un producto mucho más completo y efectivo para el cliente final pero también implica una actualización de la formación del personal alquilador para reparar y mantener la maquinaria y un reciclaje del usuario final para

que aproveche las ventajas de dicha actualización tecnológica y use correctamente los equipos (disminuyendo las averías por mal uso y el coste que supone para el alquilador).

Otro de los retos (o más bien, escollo) siguen siendo las formas de pago, donde los plazos para abonarnos las facturas que tienen nuestros clientes se alargan hasta límites asfixiantes y donde las medidas para aliviar estos problemas no terminan de llegar (seguimos a la espera de un posible avance en el Reglamento Sancionador que empuje a mejores prácticas).

Y, por otro lado, el mantenimiento de precios bajos de los propios alquiladores durante un largo periodo de tiempo (desde 2008 hasta ahora) ha provocado una reducción muy fuerte de nuestros resultados anuales a nivel global. Teniendo en cuenta que, en estos momentos, una parte importante de nuestras familias de producto están en ocupaciones cercanas o superiores al 90%, es hora ya de ser consecuentes y abordar mejores rendimientos.

### Es usted director de TST, ¿Cuál es el principal valor de esta firma que usted capitanea?

TST es una empresa de alquiler de maquinaria donde el principal valor es el servicio. Disponemos de divisiones de climatización, potencia eléctrica, secado de obras, frío industrial, ventilación forzada, iluminación, bombeo de agua y alta presión; con sedes propias en Barcelona, Madrid, Valencia, Bilbao, Sevilla, Murcia y Casablanca (Marruecos).

Nuestra implicación con las necesidades del cliente es absoluta, disponiendo de un servicio efectivo 24/7 y, evidentemente, 365 días al año; ya que gran parte de nuestra actividad se centra en el sector industrial donde cualquier parada, aunque sea de horas, genera pérdidas económicas enormes a nuestros clientes.

Solo una constante renovación y ampliación de nuestra flota y la formación constante a nuestros empleados nos permite asistir a nuestros clientes en un máximo de 24 horas y tener un compromiso firme de servicio en urgencia con entrega en menos de 3 horas a una distancia máxima de 100 kms de nuestras bases.

Comprender las necesidades del cliente, sea industria, construcción o evento; y solventarlas eficientemente en el menor tiempo posible. Ese es nuestro principal valor y nuestro principal reto.



# DEUTZ SERVICE CENTER

Life Time Support



## OUR PROMISE YOUR FLEXIBILITY

**DEUTZ -primer fabricante a nivel mundial  
en conseguir la certificación  
de emisiones EU Stage V**

[www.deutz.es](http://www.deutz.es)

DEUTZ SERVICE CENTER MADRID  
Picos de Europa 4B / 28830 San Fernando de Henares  
Tel: 912 308 662 / Fax: 916 088 996  
[servicecentermadrid@deutz.com](mailto:servicecentermadrid@deutz.com)  
[www.deutz.es](http://www.deutz.es)



DEUTZ SERVICE CENTER BARCELONA  
Avd. Catalunya, 2 / 08185 Lliça de Vall (BARCELONA)  
Tel: 93 843 92 81 / Fax: 93 843 60 92  
[service.center.barcelona@deutz.com](mailto:service.center.barcelona@deutz.com)  
[www.deutz.es](http://www.deutz.es)

The engine company.



# El foro de Aseamac analiza los retos, problemáticas **y** **oportunidades del** **sector del alquiler**



**L**os días 30 y 31 de enero ha tenido lugar en Madrid el Foro del Alquiler 2019, un encuentro organizado por Aseamac en el que alquiladores y otros profesionales del sector han demostrado que estamos ante un sector que trabaja con convicción, mostrando una fisonomía cada vez más profesionalizada y madura. No en vano, según el último estudio de la Asociación Europea del Alquiler (ERA), el mercado del alquiler avanza en medio de un clima de confianza respaldado por una mayor inversión y penetración en quince mercados principales, con previsión de que continúe el crecimiento. Buenos datos que llevan a unas previsiones para 2019 del 3,4 %, todo a índices de cambio constantes.

El Foro de Aseamac de este año ha mostrado una clara radiografía de la situación en la que se encuentra el sector del alquiler de maquinaria y equipos en España, compuesto por 17.100 empresas de alquiler que proporcionan empleo a más de 140.000 personas. Gestión y obligaciones en transportes, nuevas tendencias y normativa de motores, marketing y recursos de I+D+i centrados exclusivamente en el alquiler, tendencias globales en elevación de personas, son solo un ejemplo de las diferentes temáticas que han centrado las conferencias de este encuentro.

El plantel de ponentes de alto nivel que han participado en el programa de conferencias, así como el óptimo trabajo llevado a cabo por las empresas de la zona expositoria, han mostrado, de forma ágil y efectiva, sus productos y servicios, propiciando las relaciones profesionales y el intercambio de experiencias. Las jornadas han sido inauguradas por Juan José Torres, presidente de Aseamac, quien ha destacado el nuevo formato de los talleres, ya que "innovar también implica innovar en las asociaciones".

### **TRANSPORTES: GESTIÓN, OBLIGACIONES Y NUEVO MARCO NORMATIVO**

Una de las mesas que prometía gran expectación era la dedicada al transporte, en la que participaron Jesús Margariños de Optiflota; José Rilo, de Rilo, empresa dedicada a ofrecer servicios que hacen factible el trabajo en los sectores de la construcción y



**Juan José Torres, presidente de Aseamac.**

la industria; y Juan Blas, de Elevaciones Archipiélago, una de las mayores empresas de la provincia de Tenerife dedicada al alquiler de maquinaria y equipos para la construcción e ingeniería civil

Jesús Margariños de Optiflota, empresa especializada en la prestación de servicios a empresas de transportes, puso el acento en que "el 70 % de las infracciones que hay en carretera y que tienen que ver con el transporte, están relacionadas directamente con el desconocimiento". Por ello en su ponencia trató de aclarar cuáles son los requisitos legales para los diferentes tipos de transporte: público y privado, y dentro de este último, el particular y el complementario; es decir, el que se realiza como complemento a una actividad y el que realizan la mayoría de ustedes, subrayó. Así explicó que "todo lo que no se califique como transporte privado complementario es transporte público". Para que algo sea calificado como transporte privado complementario advirtió que se tienen que cumplir una serie de requisitos:

- 1) la mercancía transportada tiene que ser propiedad de la empresa.
- 2) el vehículo tiene que ser siempre conducido por el personal adscrito a la empresa.
- 3) el origen o destino del transporte de-

berá ser uno de los lugares en que la empresa desarrolle su actividad principal. 4) Los vehículos utilizados y los conductores deberán estar integrados en la organización de la empresa. Los vehículos que realicen transporte privado complementario estarán exentos de autorización administrativa siempre que la MMA de aquellos no exceda de 3.500 Kg. 5) A diferencia de lo que ocurre en el transporte público, tal y como ha subrayado José Rilo, el privado complementario no podrá ser contratado ni facturado de forma independiente.

### **MOTORES: NUEVAS TENDENCIAS, NORMATIVAS DE EMISIONES Y ALTERNATIVAS**

En los últimos años, venimos pisando un escenario donde los requerimientos relacionados con el diseño de motores se ven incrementados como resultado de las normas cada vez más estrictas sobre gases de escape. En este sentido, con la introducción de la normativa Stage (fase) V, se reducen aún más los valores de emisiones permitidos.

Las normas no obligan a la utilización de una tecnología concreta para lograr emitir pocos contaminantes, sino que cada fabricante es libre para adoptar la tecnología que prefiera y solo se tiene en cuenta si los



contaminantes emitidos están por debajo de la norma o no. Los fabricantes de motores han desarrollado varias tecnologías para reducir las emisiones por debajo de los límites permitidos. Actualmente las dos tecnologías más extendidas que consiguen reducir la contaminación hasta los niveles exigidos por Stage V son la recirculación de los gases de escape (EGR, del inglés Exhaust Gas Recirculation) y la reducción catalítica selectiva (SCR, del inglés Selective Catalytic Reduction). Ambas suponen un tra-

tamiento de los gases una vez que han salido del motor, lo que provoca el encarecimiento de los equipos.

Durante su exposición, Sergio Serrano —director técnico de Anmopyc— ha recordado el marco normativo, centrándose en cuestiones como qué motores se pueden introducir en el mercado desde la entrada en vigor del Reglamento, cómo se puede comprobar la conformidad de motores y máquinas con el Reglamento y qué son las zonas de bajas emisiones

Serrano ha explicado que desde el 1 de enero de 2019 (1 de enero de 2020 para motores  $56 \text{ kW} \leq P < 130 \text{ kW}$ ) solo se pueden introducir en el mercado motores de fase V, a menos que se trate de un motor de transición o de sustitución o esté sujeto a una de las exenciones establecidas en el Reglamento. El nuevo Reglamento incluye un nuevo esquema de transición que permite, durante un periodo de tiempo limitado, la introducción en el mercado de motores de transición y de las máquinas en las que se instalen. Se considera como motor de transición a un motor fabricado antes de la fecha de introducción en el mercado de los motores de fase V y que cumple los límites de emisión aplicables más recientes o no estaba regulado en la UE. El fabricante del motor dispone de un período de transición de 24 meses, después de la fecha establecida para la introducción en el mercado de los motores de la fase V, para poder liquidar su stock de motores.

Asimismo, el experto ha detallado que, en el caso de importar una máquina que ya fue comercializada por primera vez en la UE, “el responsable deberá poder garantizar que dispone de las pruebas suficientes de ello y que el motor sigue cum-



Jesús Margariños de Optiflota; José Rilo, de la empresa Rilo y Juan Blas, de Elevaciones Archipiélago.

pliendo los valores límite de emisiones que eran aplicables en la fecha de su primera comercialización”.

En este momento, las normas de emisiones varían de un país a otro. Pero trabajar hacia normas globales armonizadas se traduciría en un menor impacto sobre la calidad del aire. “Con la Stage V en España, tenemos las máquinas que menos contaminan de todo el mundo”. Y en este sentido Serrano se ha referido a las zonas de bajas emisiones, que no es otra cosa que “la medida más eficaz que tienen los ayuntamientos para mejorar la calidad del aire en las zonas urbanas. Es un área geográfica en el que se restringe la entrada de los vehículos más contaminantes o se permite mediante pago. Para máquinas de construcción, en concreto, algunas ciudades europeas vienen ya estableciendo límites para su funcionamiento, permitiendo solo la entrada de aquellas que cumplan con un determinado nivel de emisiones. Londres, Berlín, Viena, Copenhague son algunas de ellas”.

En cuanto a la adaptación de los fabricantes de maquinaria a las nuevas norma-



**Sergio Serrano, director técnico de Anmopyc; Lorena Biosca de Valser e Ignacio Lanzadera, jefe de producto de JCB.**

tivas, el experto ha confesado que “vamos con un retraso con respecto a los fabricantes de motores. En algunos casos, dependiendo del motor y de la tecnología de tratamiento de gases que se esté aplicando, esta adaptación es más rápida, como en el caso de algunas tecnologías como la del filtro de partículas, es más rápida”. A este aspecto de

cómo han reaccionado los fabricantes a la nueva normativa de motores se ha referido Ignacio Lanzadera, jefe de producto de JCB, quien ha diferenciado dos factores: el factor técnico y el comercial. “Técnicamente las nuevas normativas han supuesto modificar los motores, aunque en realidad hay dos opciones de cumplirlas: po-



niendo motores que lo cumplen o con sistemas de tratamiento de gases que complementan al motor. Se trata de diferentes caminos y diferentes dificultades". Con respecto al factor comercial afirmó que está claro que "el equipo sube de precio y a las empresas, siempre que puedan les interesa tener una ventaja competitiva. Nosotros hemos creado un stock que nos permite, durante el periodo flexible, seguir fabricando equipos con los motores ya previamente hechos. Nosotros tenemos esa ventaja como fabricantes de motores y de equipos".

En cuanto a la implementación de equipos eléctricos, Lanzadera ha asegurado que hay que ser honestos y hacer planteamientos reales sobre esta tecnología, de la que hay un boom, pero que está en pañales. Ejemplo de ello son las baterías de litio.

Un coche de automoción utilizaría una batería de litio, cuya huella de carbono de la fabricación sería la misma que gastaría ese coche en combustible durante cinco años. "Soy muy escéptico del desarrollo de esa tecnología. Hay que enfriar estas demandas y aclarar que esta tecnología de la Stage V es limpia y esto lo tiene que saber el regulador, que no puede decir que 'el diésel tiene los días contados', porque esto crea incertidumbre y alarma social en algunos sectores, como la construcción, que se mueven con el diésel", ha destacado.

Lorena Biosca de Valsler, empresa con cuarenta años de experiencia en el sector del alquiler de maquinaria, ha explicado que "desde los parques se están retrasando la entrada de este tipo de tecnologías ya que a priori lo vemos más como un inconveniente que como una ventaja. Nos encontramos dentro de un periodo de incertidumbre y se nos plantean muchas dudas. La estrategia es comprar lo máximo posible y almacenar. Tenemos que educar al cliente final, quien desconoce totalmente este tema de los motores de baja emisión de gases. Si pueden evitar el pagarlo, si no se les exige, van a eludirlo en la medida de sus posibilidades. La problemática de estos motores es la lucha con el cliente para que entienda este cambio. Todos tenemos que implicarnos con el tema tarde o temprano. La puesta en valor con el elemento medioambiental debería ven-



**Jordi Varela, de Kilotou; José Luis Aliaga, de Toolquick y Vicente Homs, de la empresa Homs.**

der y ser un valor añadido para el cliente, algo que les toque la moral".

#### **MARKETING: PROMOCIÓN DEL ALQUILER**

Análisis de la situación, estrategias y presupuesto son algunos de los puntos esenciales para tener en cuenta a la hora de hacer el sector más atractivo. Sobre cuestiones como estas centraron sus ponencias los responsables de las empresas participantes en esta mesa, Kilotou, Homs y Toolquick

Abrió la sesión Jordi Varela, de Kilotou, quien destacó que "es básico ofrecer una mejor experiencia al cliente, cultivar el sentido del gremio, profesionalizar las organizaciones, entender el terreno de juego". Respecto a este último, citó el ejemplo de la quiebra de Toys "R" Us, identificando algunas de las razones principales del fin del sueño del estadounidense Charles Lazarus: "En primer lugar, no logró adaptarse a la nueva tendencia en el consumo de una generación, que no considera atractivo el uso de juguetes tradicionales, desplazados por las tabletas y los teléfonos inteligentes. En segundo lugar, la empresa no logró posicionarse en el comercio on line". Hoy en día es una realidad que las ventas en espacios físicos se han trasladado a tiendas virtuales, con acceso a una mayor información del juguete,". En definitiva, dos ventajas

que Toys "R" Us no logró ofrecer al consumidor, "como sí lo hacen oferentes como Amazon", destacó el responsable de Kilotou. "Hay que hablar de marketing y olvidar el precio como vehículo conductor de nuestra actividad diaria, aumentando la calidad del servicio porque el precio va detrás. El mercado alemán es un ejemplo en cuanto al nivel de calidad y todo lo demás va en consonancia".

La evolución y la penetración del alquiler en España sigue una línea ascendente, pero nos queda un gran recorrido. Sobre la forma de implementar la demanda, Vicente Homs, de la empresa Homs, ha destacado que en los países latinos el concepto de "propiedad" prevalece sobre el "pago por uso" pero este último va a ganar terreno rápidamente porque "las nuevas generaciones lo están cambiando a marchas forzadas". Y como estrategia para acercarse al cliente, introdujo el concepto de "solucionadores", más allá del de "alquiladores"; es decir, "aportamos un servicio de soluciones". Asimismo, se refirió a otros conceptos que considera tendencia creciente y que se van a ir introduciendo, como "el pago por horas". Y añadió que "cuanto más grande sea el sector y más servicios ofrezcamos mejor seremos. Y en esto cabe también el tratar de atraer al talento joven, una nueva generación de nativos digitales. Estamos ante un sector que quiere hacer cambios. No pensamos en ce-



**Emilio Iglesias Cadalso, técnico de la Dirección de Promoción y Cooperación del CDTI.**

rrar puertas a los competidores y esto nos va a ayudar. Nos planteamos retos y esto nos hace tener un gran camino a ganar”.

Hoy en día, las empresas conocen la importancia de acercarse al cliente y por ello su búsqueda de las mejores acciones y plataformas para observarle y escucharle. En ese sentido, José Luis Aliaga, de Toolquick, explicó que no hay que esperar que el cliente venga a nosotros, sino anticiparse y acercarse a este, ampliar la oferta con productos que pueda necesitar, con máquinas bien mantenidas, con una buena comunicación a través de internet, con locales atractivos, cada vez más atentos a la tecnología y a los cambios”.

Sobre los recursos que se han implementado desde Aseamac para promocionar el alquiler, los ponentes coincidieron en señalar que “no hay que aflojar” y plantearon la necesidad de buscar más sectores que integren el concepto alquiler. También sugirieron que la asociación adquiriera “un mayor poder de convocatoria sobre el cliente y que este acuda a estos eventos para comunicar lo que necesi-

ta. Colaborar todos con los clientes sería muy interesante”.



**Consolación Rodríguez Alba, de la dirección General del Trabajo.**

## **RECURSOS Y APOYOS PARA I+D+i EN EL ALQUILER**

Por su parte, Emilio Iglesias Cadalso, técnico de la Dirección de Promoción y Cooperación del CDTI, Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial, abordó la ponencia “Recursos y apoyos para I+D+i en el alquiler”. El experto mostró las claves a las empresas interesadas en instrumentar su estrategia de diferenciación en el mercado a través de las actividades de I+D+i, como una palanca de apoyo a la mejora de su competitividad global. “Nuestras ayudas están abiertas durante todo el año. Son ayudas parcialmente reemolsables y subvenciones a proyectos empresariales de I+D, solo dedicado a tecnología. Financiamos proyectos empresariales de carácter aplicado para la creación y mejora significativa de un proceso productivo, producto o servicio (actividades de Investigación Industrial y Desarrollo Experimental)”. Además, puntualizó que se trata de convocatorias abiertas no competitivas: “la empresa presenta propuesta cuando lo necesita, pudiéndose tratar de cualquier tecnología novedosa en cualquier sector relacionada tanto con producto, proceso o servicio. No podemos financiar algo que ya existe”.



Entre los requisitos básicos para optar a esta ayuda, Iglesias Cadalso ha destacado "ser una sociedad mercantil; existencia de un proyecto de I+D innovador; viabilidad técnico-comercial para desarrollar el proyecto; recursos propios para financiar, al menos el 30 % del presupuesto total; el conjunto de ayudas públicas debe estar dentro de los límites de la UE". Y aclaró que "no tenemos ningún tipo de priorización, es el cliente el que da la idea y si esto encaja dentro de los supuestos que se exigen, le damos el visto bueno". En cuanto al presupuesto elegible por empresa para proyectos de tipología de I+D+i ha detallado que tiene que ser de un mínimo de 175.000 euros, "ya que existen otros organismos de la Administración local o regional a los que acudir para cantidades menores", puntualizó.

## NUEVO ESTATUTO DE LOS TRABAJADORES

El Gobierno y agentes sociales empezaron a elaborar en pasado mes de enero un nuevo Estatuto de los Trabajadores. El objetivo es resolver asuntos pendientes, como la ultraactividad de los convenios o el registro horario, entre otros. La idea es abordar también otros temas como la revisión de las modalidades de contratación o una transición hacia el empleo del futuro y la digitalización. Teniendo en cuenta

esta nueva etapa que se avecina, el foro de Aseamac también ha querido contar con la participación de Consolación Rodríguez Alba, de la dirección General del Trabajo, para analizar los puntos de interés de la "reforma de la reforma", tal y como ha definido definido. Entre otros aspectos, ha incidido en algunos pilares esenciales en los que se ha trabajado, como "las bre-

chas que subsisten entre mujeres y hombres en salarios, condiciones de trabajo, conciliación familiar y representación en puestos de responsabilidad". Así como en la segmentación, que ha calificado como "fenómeno perturbador". Y es que uno de los aspectos en los que vienen a coincidir los diagnósticos de los organismos internacionales en relación a España es en la segmentación del mercado de trabajo entre unos empleados fijos, sobreprotegidos con indemnizaciones por despido, y los temporales, más expuestos al despido y con unas condiciones y salarios inferiores. A esto se ha referido también Consolación Rodríguez, quien ha calificado como "diferencia injustificada e inasumible de condiciones profesionales, que además tienen un efecto negativo, no solamente frente a los trabajadores, sino en el crecimiento de las empresas". "Hay un índice de temporalidad muy superior a los países de nuestro entorno. Pero las empresas con trabajadores en rotación cuentan con la desventaja de la menor experiencia, así como la menor capacidad de adaptación a los cambios y a las mejoras tecnológicas".

En cuanto al Estatuto de los Trabajadores que se asoma, ha destacado "la me-



José Ignacio Saldarriaga, de EIASO.



jora de los modelos de contratación temporal, así como de las medidas negociadas de flexibilización interna, ajuste entre la eficiencia de las empresas y las condiciones justas de trabajo con procesos negociadores paritarios, mayor transparencia a las cadenas de contratación y control necesario del tiempo de trabajo". Y para concluir incidió en el objetivo global primordial: "que las reglas de juego sean las mismas para todos y acabar con las ventajas competitivas".

### **SECRETO EMPRESARIAL, CONFIDENCIALIDAD Y NO CONCURRENCIA**

"Gestión de personal: secreto empresarial, confidencialidad y no concurrencia" fueron los temas sobre los que giró la intervención del abogado José Ignacio Saldarriaga, de EJASO, ya que, tal y como puso de relieve, estos elementos "pueden ser una ventaja competitiva de la empresa". En su labor de asesores legales de empresas, el experto recomendó la adopción de protocolos internos y acuerdos de confidencialidad con los agentes del mercado que vayan a disponer de información de la empresa comercialmente valiosa. "La protección de estos secretos empresariales tiene la finalidad de evitar una fuga de secretos y de dar mayor valor a la empresa por la adecuada protección del secreto, que es barrera de entrada para terceros competidores".

Tal y como explicó en su ponencia, la implementación de medidas de diligencia agravadas en el trato de información valiosa para la conservación de esos secretos e implementar sistemas basados en un protocolo jurídico-tecnológico, son claves para una adecuada gestión del riesgo de revelación de los secretos empresariales".

El pasado año, con motivo de la entrada en vigor del Reglamento General de Protección de Datos, el Gobierno aprobó el Proyecto de Ley de Secretos Empresariales. En este se recogen las conductas que suponen una violación de los secretos empresariales. En este Proyecto de Ley se recogen las conductas que suponen una violación de los secretos empresariales, las acciones civiles que se podrán ejercitar para salvaguardar los derechos de los titulares de los secretos

y, además, se establecen las normas necesarias para velar por un tratamiento seguro y confidencial de los secretos incluso en procedimientos judiciales.

El Proyecto de Ley entiende que tiene la consideración de secreto empresarial cualquier conocimiento o información (tecnológica, industrial, comercial, organizativa o financiera), siempre que reúna una serie de requisitos como: que sea secreta y por tanto no fácilmente accesible o conocida para personas del sector, que tenga valor empresarial por su condición de secreta y que su titular haya establecido «medidas razonables» para que permanezca en secreto.

### **TENDENCIAS GLOBALES EN ELEVACIÓN DE PERSONAS**

Las PEMP y las tendencias en elevación de personas han sido otro de los temas que más interés han suscitado durante las jornadas, sobre todo evidenciando después de un alzamiento de mano, que más de la mitad de los asistentes pertenecían a empresas del área de las PEMP. Tim Whiteman de Ipaf durante su ponencia destacó cuáles son las tendencias tecnológicas del momento, entre ellas, simuladores, realidad aumentada (RA), virtual (RV), tecnologías inteligentes, y, en general, todos aquellos avances que entrañan una me-

yor conectividad. Además, ha asegurado que se ha llegado a acuerdos con los socios para utilizar los simuladores ya que son muy realistas: "se puede oír el sonido de las máquinas, sentir el viento en la cara. No sería aceptable formar a la gente solo con el simulador y, tras esto, recibir la tarjeta. Para ello hay que acompañar el training virtual con el real".

La tendencia internacional en la elevación de personas está al alza, enfatizó, y siguen existiendo oportunidades para que vaya a más, ya que hay personas que aún utilizan el equipo erróneo. "Las PEMP son seguras". Y, en este sentido, puso algunas cifras sobre la mesa: "las caídas de altura representan entre el 20 y el 30 % de todos los accidentes mortales que ocurren en el lugar de trabajo. El porcentaje de accidentes relacionados con las PEMP son muy bajos, tan solo un 0,67 % del total".

Y ya entrando a detallar hacia dónde se inclinan las tendencias, Whiteman expuso distintos criterios a considerar como "un equipo opcional y más formación para operarios y sus directivos". En este sentido puso de relieve la importancia de que, "tras la familiarización, el operador debe usar la PEMP durante un tiempo suficiente para alcanzar competencia y, por otra parte, los usuarios deben asegurarse de que el personal que supervisa directamente a los operadores de PEMP esté



Tim Whiteman, de Ipaf.



capacitado para: 1) la selección adecuada de la PEMP correcta para el trabajo a realizar y 2) los peligros potenciales asociados con el uso de PEMPS y los medios para protegerse contra los peligros identificados.

En cuanto al principal común denominador del aumento de PEMP alquiladas destacó su ventaja de fomentar la productividad de la instalación. Y en relación a esta afirmación puso como ejemplo su versatilidad: "la productividad de la mano de obra en un trabajo de escayolado aumentó seis veces al emplear un elevador de brazo o una plataforma de tijera en lugar de un andamio. El coste se redujo cinco veces con respecto al coste total".

### **BIG DATA PARA MEJORAR LA GESTIÓN Y FOMENTAR LA INNOVACIÓN**

Big Data es un anglicismo cuya traducción al español equivale a "datos masivos"; es decir, datos cuyo tamaño, complejidad y velocidad de crecimiento dificultan su procesamiento o análisis mediante tecnologías y herramientas convencionales, tales como bases de datos o analíticas convencionales. Hoy en día, muchas empresas se apoyan en el análisis de Big Data para aprovechar sus datos en aras de identificar nuevas oportunidades. Eso, a su vez, conduce a movimientos de negocios más inteligentes, reducción de costes, mejor toma de decisiones y, en definitiva, operaciones eficientes y mayores bene-

ficios. Una realidad que conoce bien Thomas Bulow, de Trackunit, uno de los proveedores más destacados de soluciones de gestión de flotas en todo el mundo, operando desde sus ocho oficinas ubicadas en Norteamérica, Reino Unido, Alemania (2), Francia, Benelux, Noruega y Suecia.

Thomas Bulow explicó que, si se habla de digitalización, "el sector de la construcción está en el segundo lugar empezando desde abajo". Y por ello animó a los asisten-

tes a "generar una oportunidad y experiencia en este campo". "Se puede saber por los datos por qué un equipo falla, y adelantarnos a lo que hay que hacer". Y como ejemplo a seguir, citó la industria del automóvil, que "ha alcanzado niveles óptimos de automatización". Hace años que este sector comenzó a aplicar los principios de los big data a diferentes fases del proceso: desde la producción, evitando errores, a las reparaciones, en las que es posible aplicar métodos predictivos y anticipar con ello la durabilidad de los componentes de automóviles y repuestos para la cadena de suministro, así como posibles averías.

Bulow advirtió de que "las empresas manejan una cantidad ingente de información y la falta de calidad de los datos, que en muchos casos resultan incompletos y de difícil acceso por parte de los empleados, provoca una pérdida de productividad por culpa de los tiempos muertos en tareas innecesarias. Esta realidad supone para las compañías en muchos casos grandes pérdidas". Por ello, el experto ofreció su ayuda a las organizaciones para convertir los datos en información útil y significativa, que pueda derivar en una toma de decisiones oportunas y basadas en información de calidad. "Esto es la base para el éxito de cualquier negocio", concluyó.



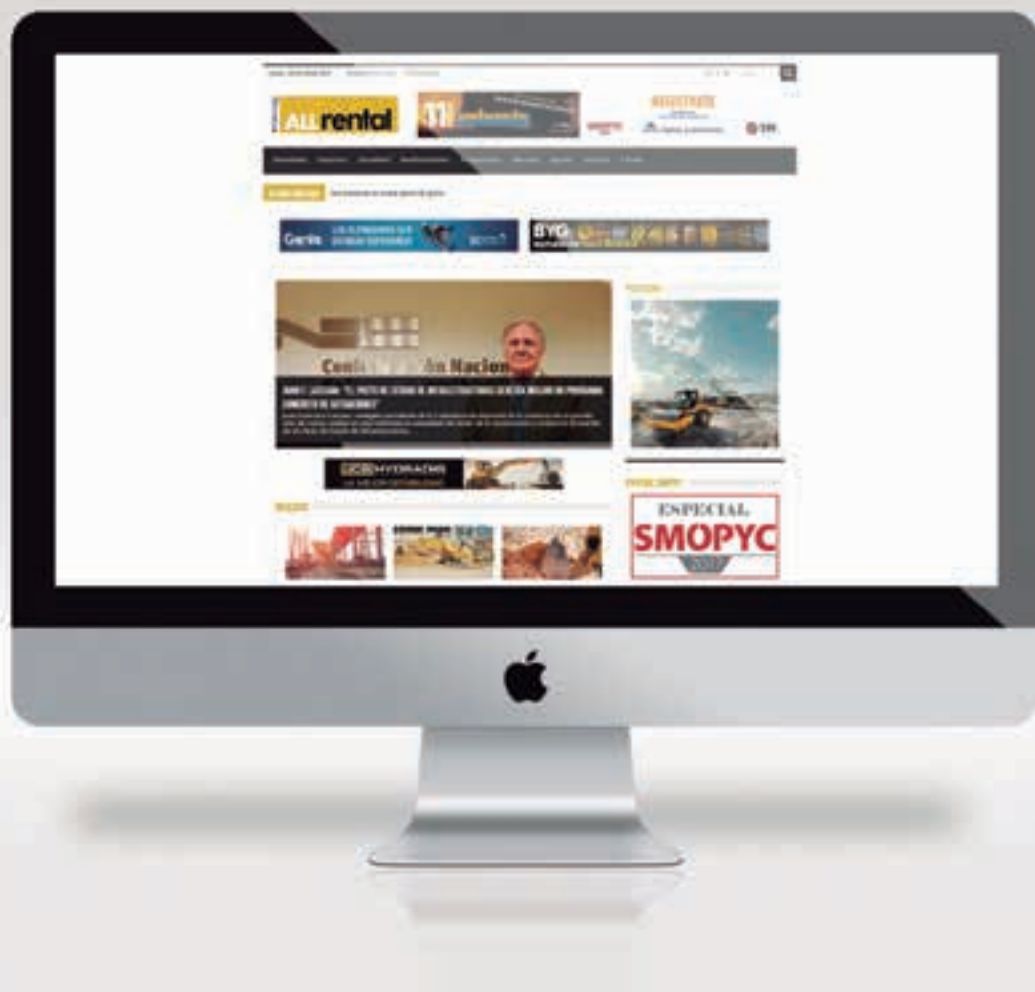
**Thomas Bulow, de Trackunit.**

# ALL rental

Profesionales  
Hoy

TPI

La revista profesional sobre *alquiler de equipamiento*



Visita nuestra web:

[www.allrental.es](http://www.allrental.es)

y suscríbete gratis a nuestro *Newsletter*



# Anzeve presenta sus nuevos productos para el sector rental en el foro Aseamac

**A**nzeve presentará los productos para alquiladores de grandes marcas como Alitrak, Sherpa o HTC, en el foro del alquiler que organiza Aseamac el 30 y 31 de enero

## ALITRAK

Los mini dumpers eléctricos de Alitrak se usan en construcción, minería, agricultura, mantenimiento de instalaciones, logística, aeropuertos, municipios y jardinería. Son muy versátiles gracias a la combinación de su flexibilidad, unido al poco ruido que hacen y la nula emisión gases. Disponen de baterías duraderas de hasta 8 horas de autonomía y, además, los alquiladores pueden beneficiarse de la versión "Performance" con neumáticos antipinchazos e incluso 4 ruedas, lo que aporta una estabilidad extra al vehículo eléctrico.

## SPRAYSTREAM



Los cañones nebulizadores SprayStream se usan para eliminar el polvo en suspensión y los malos olores. Estos sistemas rocían unas micro gotas de agua que chocan contra las partículas de polvo y cuando el agua y el polvo se unen, caen al suelo. SprayStream actúa sobre el foco de producción y usa un sistema basado en la última tecnología de ventiladores que producen columnas de aire a gran velocidad que pueden expulsar el agua hasta 100 metros de distancia.

En un estudio realizado se comprobó que estos cañones reducían hasta 11 veces la cantidad de polvo por lo que su uso se recomienda en minería, en el sector de los áridos, plantas de reciclaje, etc. Además, la nueva normativa europea obliga a usar estos métodos de supresión de polvo pues considera al polvo de sílice cristalina -creado en estos entornos- como agente mutágeno y cancerígeno.

## SHERPA

Las mini cargadoras Sherpa destacan por su tamaño compacto, gran potencia y una amplia gama de implementos para que se adapten a cualquier entorno. Las mini cargadoras Sherpa hacen el trabajo pesado más fácil, más ligero, más rápido y más limpio.

Asimismo, existe un modelo ecológico que funciona con baterías, de larga duración, que permite trabajar más de una jornada de trabajo sin necesidad de recargar. Su sistema eléctrico no produce emisiones tóxicas y está diseñado para trabajar con éxito en espacios cerrados.

Las mini cargadoras Sherpa se pueden usar en distintos entornos como la construcción, la demolición, agricultura o sectores ecológicos y su tamaño compacto facilita el transporte y la maniobrabilidad en lugares pequeños.



## HTC



Las pulidoras de HTC, empresa líder en el diseño, fabricación y suministro de sistemas de pulido y tratamiento profesional de suelos, ha creado la serie Duratiq que lleva la productividad, la fiabilidad, la operatividad y la flexibilidad a otro nivel.

Las pulidoras de suelos de HTC destacan por su versatilidad, su sistema de cambio rápido de útiles diamantados (EZ-Change™) y

sus excelentes rendimientos. Los equipos pueden utilizarse en diferentes tipos de suelos (hormigón, piedra natural, terrazo, madera...), combinándolos con los útiles diamantados indicados. Las pulidoras de HTC tienen un nivel muy bajo de vibraciones y ruido y el pulido se realiza prácticamente sin polvo.

**ROCKWHEEL**

Las fresadoras Rockwheel están diseñadas para los más duros trabajos de fresado, gracias a su potente moto, que se adapta a la hidráulica de la máquina portadora (excavadoras, robots de demolición, etc.). De Rockwheel destaca la gran cantidad de fresadoras y su diseño casi indestructible.

**ICS**



ICS crea motosierras para cortar materiales de todo tipo como hormigón, ladrillo o piedra natural. Realizan un corte preciso, limpio y profundo y son muy seguras. Sus cadenas tienen distintas durezas y rendimientos.

**TRIMMER**



Máquinas para el granallado, lijado, abujardado y fresado de superficies. Trimmer también ofrece equipos para la reparación de grietas y la creación de juntas. Referente para la preparación, tratamiento y reparación de suelos industriales, civiles, carreteras, aeropuertos

e industria y se utilizan en el campo de la preparación, tratamiento y reparación de suelos industriales, civiles, carreteras, aeropuertos e industria naviera.

**PORTAMIX**

Portamix ha creado la mezcladora/extendedora Mega Hippo, con capacidad de mezclar hasta 6 sacos de 20 kg. El motor, la hélice de mezclado y el diseño de la cuba, hacen que se pueda mezclar el producto de forma muy fácil, rápida y homogénea.

El diseño sobre ruedas, con motor de alto par y el volcado del material de forma controlada y sin esfuerzo hacen de la Mega Hippo una máquina imprescindible para los instaladores de morteros, resinas y múltiples materiales mezclados in-situ.



**NATIONAL FLOORING**



La empresa estadounidense ha diseñado las levantadoras de suelos más productivas y fiables de la industria. Fijan nuevos estándares de velocidad de extracción, durabilidad y seguridad y disponen de una amplia gama de productos para la industria de la preparación de superficies

# Los equipos Rental ultrasilenciosos Inmesol despiertan gran interés en el Foro Aseamac



Joaquín Cazorla, del departamento de Ventas de Inmesol, junto a Juan José Torres, presidente de Aseamac.

Los equipos ultrasilenciosos presentados por Inmesol en el foro Aseamac 2019 han suscitado gran interés por parte de los alquiladores que acudieron al Foro y que se enfrentan actualmente a un mercado donde prima la demanda de máquinas con bajas emisiones de gases y bajas emisiones sonoras.

Con esta premisa, Inmesol combina la innovación y la tecnología que ofrece el mercado y ha desarrollado una gama que va desde los 10KVA hasta 700KVA de potencia PRP, con la nueva normativa Stage V.

Paralelamente, el departamento I+D de Inmesol, ha diseñado una carrocería especial, superinsonorizada, que alberga generadores desde 85 KVA hasta 130 kVA consiguiendo reducir la emisión sonora de 60-64 dB(A), según la potencia del grupo, hasta 50 dB(A) a 7m y 75% de la carga.

Es interesante destacar que se ha llegado a este resultado conservando el ancho requerido para transportar el máximo de unidades posibles y optimizar la logística.

Las características de los equipos rental se centran fundamentalmente en lo demandado por los alquiladores, en función de los múltiples usos que este sector hace de ellos:

- Robustez: Son equipos con un chasis robusto y un patín sobredimensionado, diseñados para un uso exigente, en diferentes escenarios y bajo severas condiciones climatológicas.
- Facilidad de uso: Incorporan una central de fácil manejo y lec-

tura para controlar, maniobrar y programar el grupo.

- Amplias puertas de acceso al interior y retenedores de puertas para facilitar las tareas de mantenimiento
- Facilidad de transporte. Disponen de un gancho de elevación que garantiza la estabilidad y seguridad en las operaciones de traslado, así como amplios ojales de elevación que facilitan los continuos traslados para trabajar en diferentes aplicaciones.
- Autonomía: Posibilidad de incorporar un depósito de combustible de 24 horas con refuerzo interior y rompeolas que evitan movi-



Grupo electrógeno de la gama Rental ultrasilencioso.



**Medidas optimizadas para el transporte.**

mientos bruscos de combustible cuando el grupo es desplazado con el depósito lleno.

Además de estas características, los grupos electrógenos ultrasilenciosos incorporan dentro del chasis un tanque de combustible metálico de doble pared de larga autonomía.

Los integrantes del colectivo del alquiler de maquinaria han vivido

dos días intensos en el Foro Aseamac 2019. Con una afluencia más numerosa cada año, el Foro ha presentado un interesante programa con conferencias, talleres y debates donde se han puesto de manifiesto importantes cuestiones tanto a nivel nacional como internacional, así como presentaciones de innovadores productos diseñados expresamente para este sector del alquiler con la última tecnología que ofrece el mercado.



**Miembros del departamento de Ventas de Inmesol, presentando los nuevos productos.**

# Nuevas delegaciones Mateco en Madrid y Barcelona

**M**ateco, empresa referente en el alquiler de plataformas elevadoras y carretillas en España, sigue con su fuerte plan de expansión y acaba de abrir dos nuevas delegaciones: Madrid Oeste en Móstoles y Barcelona Norte en Montmeló.

Con esas dos nuevas aperturas, mateco quiere acercarse a sus clientes, ofreciendo un amplio parque de maquinaria nueva, asesoramiento personalizado y un servicio técnico rápido localmente.

mateco tiene más aperturas previstas en varias provincias durante el año 2019.

mateco se especializa en el alquiler de plataformas elevadoras y de carretillas, de marcas reconocidas, incluyendo maquinaria especial hasta 58 metros de altura para trabajos y obras específicas. Ofrece un asesoramiento técnico-comercial personalizado, formación especializada, así como un excelente servicio técnico que atiende a sus clientes con rapidez.

Dentro del grupo TVH, mateco es el nombre de la división de alquiler de maquinaria que cuenta con una flota superior a 30.000 máquinas repartidas por toda Europa y más de 100 delegaciones situadas en todas las principales capitales europeas.



Delegación Madrid Oeste (Móstoles)

## ALCO, nuevo proyecto empresarial con nueva imagen

**E**l cambio en la imagen corporativa de Alco representa el inicio de la nueva etapa del grupo empresarial. La empresa ha decidido mantener la esencia de su logo anterior, permitiéndole mantener su legado histórico y sus valores fundacionales: servicio al cliente, innovación, calidad, compromiso y proximidad.

Con un "Siempre cerca de ti" la empresa quiere trasladar a todos sus clientes y colaboradores un mensaje claro: "Somos y queremos seguir siendo su socio de confianza, ofreciéndoles los mejores productos y servicios".

Se mantienen los elementos clave de identificación de la marca, como el nombre y la espiga, pero se actualizan sustancialmente la tipografía, los colores y el código visual.

El isotipo anterior (la espiga) se redefine, evolucionando hacia un nuevo elemento de proporciones simétricas que en esta nueva etapa pretende constituir un sello de identidad propio. Los cambios introducidos en la tipografía permiten que el logotipo mantenga



una apariencia sólida pero que a su vez sea más vertebral, flexible y amable, permitiendo reflejar la parte más humana de la empresa.

En referencia a esta noticia, el director general del grupo, Óscar García ha querido destacar: "El trabajo ha sido mucho más profundo de lo que puede apreciarse a primera vista. Desde el primer momento nuestro objetivo fue claro, cambiarlo todo sin cambiar nada para seguir ofreciendo a nuestros clientes todos los valores que nos han hecho ser lo que hoy somos pero haciéndoles ver las ganas e ilusión renovadas del equipo...".



# John Deere acelera su crecimiento en España

Una vez publicados los datos del Registro Oficial de Maquinaria Agrícola de 2018, John Deere da un salto en el último año con más de tres puntos de crecimiento en cuota de mercado en España, aumentando sus ventas por tercer año consecutivo. Según Enrique Guillén, director general de John Deere Ibérica: "El hecho de acelerar el crecimiento durante los últimos años refuerza el liderazgo de nuestra marca en España, y es el resultado del compromiso existente entre John Deere Ibérica y su red de Concesionarios para ofrecer a los clientes la tecnología más avanzada y la gama más completa de servicios y apoyo técnico".

John Deere copa el podio de los tractores más vendidos, con el modelo 6115MC a la cabeza por segundo año consecutivo, superando los resultados del pasado año. "Es un orgullo poder decir que cuatro de los cinco modelos más vendidos en España pertenecen a nuestra marca, pues demuestra la excelente aceptación que John Deere tiene en todos los segmentos de nuestra agricultura y ganadería. Otro ejemplo de éxito es la nueva serie 5R que ha desbordado todas nuestras expectativas" comentó Guillén.

Uno de los pilares del crecimiento de John Deere es el valor aportado al usuario final. Un buen ejemplo de ello es la ampliación de la ya conocida Garantía de Consumo de Combustible que en el año 2019, se ha ampliado también a aplicaciones de campo.



## DISEÑADAS PARA COMPLETAR CUALQUIER TAREA



## LAS CARGADORAS COMPACTAS DE ORUGAS PUEDEN CON TODO

En Bobcat desarrollamos cargadoras, excavadoras, manipuladores telescópicos y más de 100 implementos para que pueda realizar cualquier trabajo.

Durante más de 60 años, nuestras máquinas han demostrado su resistencia en el lugar de trabajo. No obstante, en lugar de mirar atrás, nos enfocamos constantemente en el futuro para asegurarnos de construirlo para usted.

Ofrecemos una gama inigualable de cargadoras compactas de orugas con:

- ▶ elevada fuerza de empuje
- ▶ presión mínima sobre el suelo
- ▶ alta versatilidad con 30 implementos de construcción

Todo lo que puede esperar de la gama compacta de Bobcat: ágiles, duraderas y versátiles.



La agilidad, durabilidad y versatilidad vienen de serie, pero, para mayor tranquilidad, puede optar por la extensión de la garantía y el programa de mantenimiento planificado.

ENCONTRARÁ MÁS INFORMACIÓN EN [WWW.BOBCAT.COM](http://WWW.BOBCAT.COM)

bauma

- ▶ Visítenos en bauma 2019
- ▶ 8 - 14 de abril en Múnich (D)
- ▶ Stand FN.820



**Bobcat**

One Tough Animal

# Turboiber hace su entrada en Reino Unido bajo el nombre de Turboiber UK

**T**ras el anuncio de su acuerdo con Fraco, Products LTD en diciembre de 2018, el grupo español Turboiber, especialistas en maquinaria de elevación para construcción e industria, ha anunciado su entrada en Reino Unido bajo el nombre de Turboiber UK. Con este movimiento, Turboiber contará con filiales en el Reino Unido y Francia.

Turboiber está formado por un equipo de más de cien de técnicos y profesionales. Cuenta con una flota de maquinaria de elevación en alquiler que supera las mil unidades, en sus instalaciones de Madrid, Sevilla, Barcelona, París y Londres. Y referencias en multitud de proyectos de construcción e industriales. "Hemos realizado una apuesta importante y decidida enfocada a posicionar a nuestra empresa en un mercado exigente como UK con una oferta caracterizada por altos estándares de seguridad, calidad y experiencia", comenta Manuel Acosta Director General Corporativo de Turboiber.



# Volvo anuncia el lanzamiento de sus primeros modelos eléctricos para 2020



**V**olvo Construction Equipment (Volvo CE) ha anunciado que para mediados de 2020 comenzará a lanzar una gama de excavadoras eléctricas compactas (EC15 a EC27) y cargadoras de ruedas (L20 a L28), que detendrán el desarrollo de nuevos motores diésel. Estos modelos

Las primeras máquinas se darán a conocer en la exposición de Bauma en abril de 2019. Si bien la compañía subraya que la combustión diésel actualmente sigue siendo la fuente de energía más adecuada para sus máquinas más grandes, la tecnología de propulsión y batería eléctrica está demostrando ser especialmente adecuada para los equipos más pequeños de Volvo.

# LOXAMHUNE celebra su convención anual en Madrid



**L**OXAMHUNE reunió los días 18 y 19 de enero a todos sus empleados con una cena en Platea (Madrid) y una reunión en Kinopolis (Ciudad de la imagen, Madrid). Un año que ha supuesto la consolidación de ambas compañías, Loxam y Hune, donde no ha dejado de crecer y obtener unos resultados globales realmente buenos.

Con la temática de la montaña como hilo conductor de la jornada, inauguró la Convención Araceli Segarra, la primera mujer española en coronar el Everest. Araceli deleitó a todos los asistentes con un relato sobre su experiencia que durante la expedición a esa gran montaña. Explicó la importancia de ser un equipo unido para poder culminar todos juntos la cima.

Al evento asistió Stéphane Hénon (Director General Loxam Group), que presentó las líneas estratégicas del grupo y felicitó con un mensaje de satisfacción a toda la familia LOXAMHUNE por los resultados obtenidos y el esfuerzo durante todo el año 2018, señalando el futuro prometededor de la compañía tanto en el mercado español y portugués, como en el resto de Europa.

Luis Ángel Salas (CEO de LOXAMHUNE), presentó los objetivos y las principales líneas de trabajo a seguir en este año 2019, dando especial importancia al factor humano, que fue el denominador común en todos los ponentes. Todas las presentaciones y ponencias fueron impartidas por el Equipo Directivo de LOXAMHUNE, señalando los hitos principales del 2018 de cada departamento, y los objetivos y previsiones para el año 2019.

Como colofón final se procedió a la entrega de reconocimientos y premios, la parte más lúdica y divertida del evento, Luis Ángel Salas junto con Araceli Segarra fueron anunciando las diferentes categorías premiadas haciendo un símil de las mismas con las personas más importantes que participan en una expedición de montaña. Stéphane Hénon fue el encargado de entregar los premios a cada uno de los ganadores.

Un total de 29 colaboradores tuvieron la oportunidad de participar en el evento, tanto en la zona de *networking* con sus stands llenos de productos de merchandising, como en la convención con sus turnos de agradecimientos a todo el personal.

**imcoinsa**

Machinery & Tools

**EL PROVEEDOR GLOBAL**  
Con toda la gama de construcción ligera

## COMPACTACIÓN

**ALTA FIABILIDAD y EXCELENTE RENDIMIENTO**  
Gran capacidad de compactación y elevada velocidad de avance



## CORTADORAS DE JUNTAS

**ROBUSTO Y EQUILIBRADO DISEÑO**  
Favorece la transmisión de potencia al disco de corte



## MESAS DE CORTE

**ESTRUCTURA METÁLICA REFORZADA**  
Mejora la estabilidad en el corte y alarga la vida útil



## FRATASADORAS

**SÓLIDA ESTRUCTURA Y DOBLE REGULACIÓN DE LA POSICIÓN DE TRABAJO**  
Fiabilidad y sencilla utilización



## MARTILLOS NEUMÁTICOS

**MÁXIMA PRODUCCIÓN**  
Con un sencillo y fiable mantenimiento



## VIBRADORES DE HORMIGÓN

**ALTA FRECUENCIA, ELECTRÓNICOS Y CONVENCIONALES**  
Especial sector alquilador: robustos y fiables



946 810 721

[www.imcoinsa.es](http://www.imcoinsa.es)

# Deutz participa en la 16ª Conferencia Internacional de Movilidad Renovable en Berlín

**B**erlín acoge Combustibles del Futuro 2019, la 16ª Conferencia Internacional de Movilidad Renovable. Deutz vuelve a participar en la cita como patrocinador plata y recalando su compromiso con el desarrollo de sistemas de movilidad sostenibles.

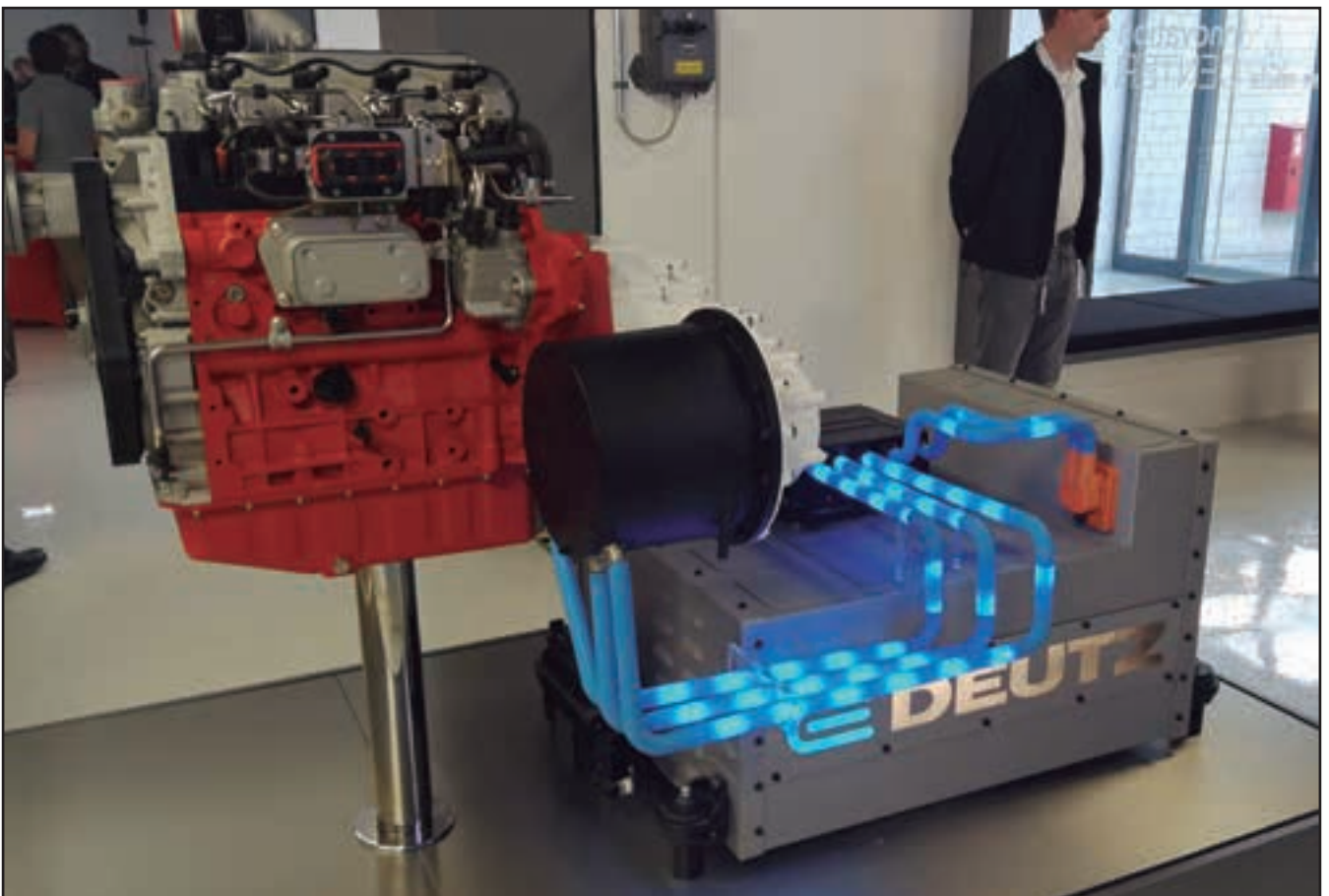
Además de seguir adelante con la electrificación de su gama de motores bajo la estrategia E-Deutz, el fabricante de motores está trabajando arduamente para hacer que sus productos sean compatibles con una selección de combustibles sostenibles que se pueden usar en sus productos.

El funcionamiento de los motores sin utilizar combustibles fósiles, y por lo tanto tampoco el carbono, será clave para lograr el objetivo establecido por el Panel Intergubernamental sobre el Cambio Climático (IPCC) de limitar el calentamiento global a 1,5 grados centígrados. Por su parte, Deutz ya está en camino de aprobar toda la última generación de la gama de motores TCD para su uso con combustibles alternativos (combustibles diésel parafínicos y mezclas de biodiésel). La gama de combustibles diésel parafínicos disponibles en el futuro incluirá los "e-fuels", que se pueden producir a escala industrial uti-

lizando fuentes de energía renovables y permitirán que los motores funcionen sobre una base de carbono neutral.

A partir de 2019, Deutz también lanzará dos nuevos motores LPG (Deutz G 2.2 y G 2.9) para aplicaciones en manejo de materiales y equipos de construcción compactos. De este modo, la compañía está diversificando la elección de los combustibles que se pueden usar en sus productos y allanando el camino para los e-combustibles sintéticos y gaseosos.

Adaptar el tradicional motor de combustión para que pueda usar hidrógeno, que es una fuente de energía sostenible, es otra área de investigación en la Deutz ha puesto el foco. Con su ayuda, la empresa emergente Keyou desarrolló un kit de conversión que puede convertir un motor de combustión convencional en una unidad basada en la tecnología de hidrógeno más avanzada. Deutz prestó su apoyo como socio de desarrollo, suministrando uno de sus motores diesel estándar de 6 cilindros con capacidad de 7.8 litros (Deutz TCD 7.8). El prototipo fue presentado a fines de 2018 en la feria comercial Bauma China, en Shanghai.



# Soluciones de financiación “estacionales” para clientes Genie en Emeear

**E**n la región de Europa, Oriente Medio, África y Rusia (EMEAR), el alquiler de plataformas elevadoras es frecuentemente un negocio estacional, que para muchas empresas puede suponer un reto financiero. Ofreciendo la flexibilidad de financiación que su actividad realmente requiere, los clientes de Genie ahora pueden beneficiarse del nuevo programa de “Pagos Estacionales de Capital” para mantener su liquidez cuando más la necesitan.

Jacco de Kluijver, Vicepresidente de Ventas y Marketing de Terex AWP EMEAR dice: “Dependiendo de la ubicación geográfica de la empresa, la estacionalidad puede conducir a un desajuste entre los ingresos y los gastos en diferentes épocas del año”. Y añade que “en los países del norte de Europa, por ejemplo, la temporada baja coincide generalmente con los meses fríos y húmedos del invierno, es decir, de noviembre a marzo. En otras partes, los ingresos tienden a disminuir en mayo debido a los recurrentes días festivos, o de julio a agosto debido a una combinación de temperaturas extremadamente altas y recursos reducidos durante las vacaciones de verano”.

Ofreciendo la flexibilidad que los clientes necesitan para apoyar su negocio en determinadas épocas del año, el programa Pagos Estacionales de Capital de Terex permite a los clientes pagar menos en momentos en los que necesitan liquidez adicional para mantener la actividad, invertir o expandir su negocio. Luego abonan la diferencia cuando el negocio alcanza sus máximos previstos.

“Encontrar el equilibrio adecuado entre la disminución de los ingresos y el pago de los costes fijos representa un problema común para muchas empresas de alquiler”, dice Stuart McDowall, director de TFS para Europa. “El nuevo programa de Pagos Estacionales de Capital de Terex tiene como objetivo ayudar a los clientes a planificar sus inversiones por adelantado con un plan de financiación personalizado para proporcionar el apoyo adicional que necesitan para mantener su liquidez cuando su negocio más lo necesita”.



# Máquinas JLG para zonas de bajas emisiones

**J**LG Industries ha anunciado su compromiso de producir máquinas para obras urbanas conformes a las normativas locales de bajas emisiones.

Desde cuando en cientos de ciudades europeas se han instituido las ZBE (zonas de bajas emisiones), el uso de "vehículos limpios" se ha convertido en una obligación, más que una mera preferencia", afirma Jan-Willem van Wier, director sénior de marketing de producto de JLG en EMEA. Y añade: "En el centro de las ciudades, donde transitan muchos vehículos, la contaminación del aire representa un serio problema de salud pública, y las máquinas utilizadas en el sector de la construcción deben cumplir con los valores de emisión más bajos fijados para las ZBE".

JLG propone tres gamas de productos con tecnologías de transmisión diferentes, adecuadas para el uso en la ciudad.

## ELÉCTRICA



Las máquinas eléctricas son más eficientes en comparación con las de transmisión hidráulica y cumplen, por su naturaleza, con todas las normativas, ya que no producen emisiones y, prácticamente, no hacen ruido.

La tecnología completamente eléctrica está disponible en las máquinas de acceso comunes, como las plataformas elevadoras de tijera, las plataformas elevadoras de brazo, plataformas elevadoras de mástil y también en los recoge-pedidos, tanto para uso en interiores como en exteriores con alturas que van de los 3,5 a los 20 metros. Hay una máquina lista para cualquier exigencia en los procesos de construcción, montaje y mantenimiento.

## HÍBRIDA

Gracias a los productos híbridos de JLG, el cumplimiento de las normas locales está garantizado, ya sea que se trabaje en terrenos difíciles o bien en el interior de edificios. Las prestaciones de los motores diésel pero con niveles de emisión y ruido reducidos se encuentran en dos series de máquinas híbridas, ideales para todas las exigencias: las plataformas elevadoras de brazo y las plataformas de oruga compactas. Estas últimas pueden funcionar con un motor eléctrico opcional de iones de litio, con un motor diésel o con una conexión a la red eléctrica.



## DIÉSEL



Las altas emisiones de los motores diésel tienen un impacto negativo sobre la calidad del aire de la ciudad y, por ende, sobre la salud de las personas. Los filtros anti partículas son una de las tecnologías

más eficaces para reducir las emisiones y su instalación en los motores diésel permite que las máquinas se puedan utilizar en las ZBE.

Van Wier declara: "Motores Tier IV Final (fase IV, para Europa), baterías de iones de litio, neumáticos que no dejan huellas, filtros anti partículas y aceites biodegradables son solo algunas de las muchas tecnologías de que dispone JLG para hacer que sus máquinas cumplan con las diferentes normativas ambientales. Ahora, nuestro compromiso es aumentar el nivel de conformidad para satisfacer las exigencias de nuestros clientes respecto a la configuración de las máquinas destinadas a las obras de construcción en las zonas urbanas".

Ejemplos de tecnologías para cumplir con las normativas urbanas:

- Filtros anti partículas: reducen las emisiones y el consumo de combustible. Se pueden instalar también en máquinas que ya estén funcionando.
- Motores Tier IV final (fase IV, para Europa): cumplen con los estándares establecidos en la norma Euro Tier IV relativa a las emisiones.
- Baterías de iones de litio: no tienen efecto memoria, necesitan un bajo mantenimiento y ninguna recarga programada para alargar la vida útil de la batería.
- Aceites biodegradables: en caso de pérdidas accidentales tienen un bajo impacto ambiental.
- Neumáticos que no dejan huellas: no dejan marcas que hay que limpiar en el suelo, sin comprometer la capacidad de carga ni las prestaciones.
- Bajo nivel de ruido: la reducción del ruido tiene una repercusión positiva sobre la salud de quien vive en las áreas urbana



# DOFI

LA EXPERIENCIA LA MEJOR CALIDAD



Cuchara zarzas



Enganche rápido



Cuchara 4 x 1



Cucharón estándar



Cuchara talud



Cuchara limpieza



Bivalda



Pulpo



Pinza troncos



Pinza troncos suspendida

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

# IBERGRÚAS Y CYDIMA CELEBRAN SU ANIVERSARIO

**B**ajo el lema "Sumamos 60", el pasado 11 de diciembre, Ibergrúas y Cydima celebraban su aniversario junto a empleados y proveedores, ya que se da la coincidencia de que las compañías cumplen 35 y 25 años respectivamente.

En una jornada en la que se hizo repaso por la historia de ambas empresas, con sus logros y retos asumidos en momentos de bonanza y otros más complejos, Antonio Bello –director general de Ibergrúas-, ha destacado el papel tan importante que han tenido las personas que han formado parte de los proyectos empresariales y en el futuro optimista que se presenta con las nuevas oportunidades que ofrece el mercado. Para el cierre de 2018, Antonio Bello comentó que el grupo alcanzaría los 24 millones de euros de facturación, con una previsión de crecimiento del 20% para el próximo ejercicio, avalado por las excelentes expectativas de CYDIMA y de las filiales de IBERGRUAS en México y Perú.

Para hacer un repaso en lo que respecta a la vinculación de Ibergrúas con JCB, en 2016 la compañía asumió la distribución en Galicia y posteriormente, en 2017, adquirió Cydima, para continuar con el trabajo desarrollado por su anterior propietario, José Luis García –que también estuvo presente en la celebración-, y seguir ofreciendo los mismos niveles de servicio y atención al cliente que han llevado a este distribuidor a posicionarse como uno de los más importantes de la marca en España.

Durante la mañana, también tuvieron la oportunidad de escuchar la ponencia de José Luis Abajo "Pirri", medallista olímpico en Pekín en la disciplina de esgrima, que consiguió el número 100 para el medallero español, y que compartió con todos los asistentes su receta del éxito en lo que él mismo define como "los 4 segundos más importantes de mi vida". Todo un ejemplo de tenacidad, esfuerzo y autoestima, aplicables tanto al deporte como al mundo de la empresa.

Antes de trasladarse al Mesón Don Pelayo para degustar "el mejor lechazo de Castilla", hubo ocasión para entregar los premios a los mejores empleados en las diferentes categorías.



De izqda. a dcha. Antonio Bello Díaz De Figueroa, Antonio Bello Gil, Luis Bello Díaz De Figueroa y José Luis Abajo -Pirri-.



De izq. a dcha., Antonio Bello Gil, Angel Couselo, Israel Garrido, Jesús Delgado, Benjamín Pérez, Antonio Gañán y George Heining.



Equipo de Ibergrúas junto a José Luis Abajo -Pirri- y George Heining.



# Convención Nacional de Husqvarna: desafío 2020

**E**l pasado 13 y 14 de enero, Husqvarna llevó a sus distribuidores de toda España a lo más alto de Madrid: el Hotel Eurostars Tower situado en el último símbolo urbanístico y empresarial de Madrid, el Cuatro Torres Business Area.

Un fin de semana para el trabajo, la formación y la motivación, pero también para la diversión y el entretenimiento.

Personal de la marca y también expertos externos, como la embajadora de Husqvarna y paisajista profesional Monique Briones o el conferenciante Mago More, han compartido con la red nacional de distribuidores de Husqvarna información relevante sobre el entorno, los consumidores y las nuevas tecnologías. Un nuevo escenario que está transformando la manera de trabajar del sector y que supone nuevos desafíos que propician grandes oportunidades.

La red de distribución de Husqvarna ha conocido de primera mano las grandes novedades de la marca para este año 2018, como será la nueva motosierra legendaria para profesionales, la 572XP o la introducción de la línea de hidrolimpiadoras a presión.

Han sido sin lugar a dudas unas jornadas muy provechosas que estamos seguros redundarán en un gran año para la marca Husqvarna, líder mundial en jardinería y forestal.



## SPRAYSTREAM

Cañones capaces de eliminar el polvo o los malos olores, pudiendo adaptarse a todo tipo de espacios y condiciones. Usando siempre el mínimo de agua posible.

[info@anzeve.com](mailto:info@anzeve.com)



## ALITRAK

Referencia en vehículos eléctricos de alta calidad. Diseñados para mover mercancías y materiales de manera eficiente, segura, silenciosa y sin ningún tipo de emisiones.

[www.anzeve.com](http://www.anzeve.com)



## SHERPA

Mini-cargadoras eléctricas e implementos. Marcan la diferencia cada día y hacen el trabajo pesado más fácil, más ligero, más rápido y más limpio.

916 334 553

# SOLUCIONES COMPACTAS, POTENTES Y ECOLÓGICAS



# Amoladora tronzadora compacta con freno de disco

La DSH 600-X está equipada con un sistema de arranque automático y un indicador del nivel de combustible y es capaz de cortar hasta 12 cm de profundidad con un disco de diamante de 300 mm. Ofrece una potencia máxima gracias al diseño de su tubo de escape.

Con el objetivo de reducir los riesgos de corte, la DSH 600-X cuenta con una tecnología única de freno que permite la parada del disco en menos de 7 segundos.

Además, gracias al sistema de bomba de agua mecánico, el polvo que surge durante el corte se elimina con facilidad. La bomba de agua está instalada en un lateral de la herramienta y se acciona con la correa. El usuario no necesita tener una entrada de agua a presión, una cisterna o un pulverizador.

La arquitectura única del chasis disminuye las vibraciones de la herramienta a 2,7 m/s<sup>2</sup>, lo que reduce los trastornos musculoesqueléticos en el usuario.

La DSH 600-X es ergonómica y ligera, pesa 9,6 kg y es fácil de manipular gracias a sus empuñaduras laterales. Puede utilizarse para realizar cortes profundos en lugares estrechos o de difícil acceso. La amoladora tronzadora también puede equiparse con un kit de ruedas para realizar cómodamente cortes en el suelo.



# Miniexcavadora VOLVO ECR18E

La ECR18E, con su radio de giro ultracorto (el más corto de la gama de Volvo) es la apuesta perfecta para trabajar en espacios reducidos. Gracias a su facilidad de transporte y utilización, esta excavadora de 1,8 t puede afrontar los trabajos más exigentes. Con un diseño extremadamente sólido, sumado a un acceso para mantenimiento sin rival en el sector, esta máquina es garantía de unos costes de explotación reducidos.



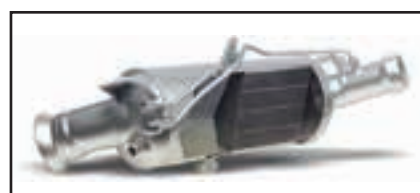
# Imprefil distribuye una nueva línea de **Filtros de Partículas, Catalizadores y Monolitos**

**I**mprefil ha incorporado a su catálogo la línea de Filtros de Partículas (DPF / FPD), Catalizadores y Monolitos como productos a destacar dentro de su gama de sistemas de escape.

Los niveles actuales de contaminación atmosférica exigen de los operadores de nuestro sector, desde fabricantes a distribuidores, pasando por talleres y usuarios de automóviles, a un cuidado minucioso de los sistemas de escape y, más aún, de los Filtros de Partículas o DPF incorporados en estos sistemas.

Actualmente la mayoría de los vehículos incorporan un catalizador de tres vías con el fin de obtener mayores beneficios anticontaminación actuando como un filtro para esos gases. Sin embargo por el hecho de ser un filtro, pasado su tiempo, acumula residuos y se obstruyen, esto conlleva fallos en el vehículo provocando una inestabilidad al no poderse controlar adecuadamente los pulsos de inyección y no lograr una mezcla adecuada de aire-combustible.

Por eso es necesario reemplazar este catalizador de acuerdo a las especificaciones del fabricante, que nos indican no exceder los 90.000 Km. Es por este motivo que Imprefil ha incorporado esta línea de productos, para satisfacer la creciente demanda de sistemas de filtración que conviertan al automóvil en un elemento ecológico y comprometido con el medio ambiente. Para ello ha unido a su catálogo filtros de partículas y catalizadores de las principales marcas como Eberspächer, Walker, AS, Imasaf o ieparts.



**ENERGIZE  
YOUR  
PERFORMANCE\*\***

**PULSEO  
GENERATION**

- Eléctrico
- Silencioso
- Todoterreno

La primera plataforma eléctrica de la generación PULSEO, la HA20 maniobra en silencio, sobre todos los terrenos, aun los mas accidentados, tanto en interior como en exterior, todo en respeto con el medio ambiente.

[www.pulseo-generation.com](http://www.pulseo-generation.com)

\*\*Por condiciones en la red de distribución Haulotte. \*\*Optimiza tu rendimiento y performance.

**GARANTIA**  
HAULOTTE **5** AÑOS

haulotte.es

**Haulotte**   
EQUIPMENT

# Los nuevos modelos de la serie TEC de Palfinger

**E**n 2019 Palfinger ampliará su serie TEC con nuevos modelos en la clase de 30-40 toneladas métricas. Estos modelos fueron presentados este año en la feria IAA el pasado mes de septiembre. Como todas las grúas de la serie TEC, los nuevos productos no solo convencen por su ligera estructura de acero: los innovadores sistemas de asistencia y las versátiles variantes de equipamiento convierten a las grúas TEC en herramientas inteligentes para el trabajo diario y sus retos.

Los nuevos modelos de la serie TEC presentan las ventajas de una grúa de gran tamaño en una clase de tonelada métrica media. La primera novedad que se presentará es la PK 37.002 TEC 7, que no solo destaca por sus posibilidades de equipamiento, sino también por su sistema de rotación continua. Ofrece una libertad de movimiento sin restricciones: la grúa gira haciendo el recorrido más corto posible, por lo que la descarga se realiza más rápidamente. El segundo modelo que se presentó en la IAA es la PK 35.002 TEC 5, que está equipada con un sistema de rotación de cremallera.

Como todas las grúas de la serie TEC, los nuevos modelos también se basan en el perfil P en forma de gota. Su diseño innovador permite emplear un sistema de brazo muy ligero y, al mismo tiem-

Así se alcanza una potencia de elevación sobreproporcional en todas las posiciones.

Las novedades de los sistemas MEXT y WEIGH aumentan notablemente la eficiencia en el lugar de utilización: con ayuda de MEXT, los sensores de la grúa detectan una o incluso dos extensiones mecánicas, las supervisan y las integran en el sistema de protección contra sobrecarga. A pesar del gran alcance de las grúas Palfinger TEC, en el jib pueden ser útiles o necesarias otras extensiones mecánicas. Dependiendo de si se utilizan una o dos extensiones mecánicas, MEXT adapta la potencia de la grúa a la carga portante máxima de cada extensión. El software WEIGH permite al operario pesar la carga directamente en la grúa para hacerse una idea precisa de las posiciones a las que puede levantar la carga. Esto hace que el manejo de la grúa sea aún más preciso. WEIGH también memoriza automáticamente las últimas diez operaciones de pesaje.

Los modelos estarán disponibles para primavera de 2019, Palfinger Ibérica ya tiene pedidos en firme de clientes para adquirir estos nuevos modelos.

	Momento máx. de elevación	Alcance hidráulico máximo	Alcance máximo (con jib)	Tara de la versión	Base Ángulo de giro
PK 37.002 TEC 7	36,6 mt	21,8 m	32 m	3060 kg	Continuo
PK 35.002 TEC 5	35,1 mt	21,8 m	32 m	2880 kg	410°

po, muy rígido. Y es que su bajo peso en vacío no entra en conflicto con las máximas prestaciones de carga.

No obstante, la particularidad de la serie TEC radica también en la gran selección de sistemas inteligentes de Palfinger como P-Fold o MEXT y WEIGH. La línea de equipamiento TEC 7 permite usar todos los sistemas de confort y asistencia Palfinger disponibles. Esto incluye además el uso de otras opciones como productos HPSC-Plus o DPS-C, que PALFINGER ha introducido en el transcurso de su ofensiva de digitalización para hacer aún más cómodo y eficiente el trabajo de los operarios de grúas.

HPSC-Plus ofrece tres módulos para ampliar el sistema de estabilidad HPSC. Además del posicionamiento completamente variable del estabilizador, el sistema también puede tener en consideración otros factores, por ejemplo, detectando el estado de carga o la fuerza de apoyo de los gatos. Incluso si el vehículo no está totalmente apoyado, el espacio operativo se aprovecha de forma óptima. Puede alcanzarse la potencia de elevación máxima en todos los puntos de la curva de estabilidad. Con el DPS-C también se consigue el aumento máximo de la potencia de elevación en el plumín.



*La parrilla de  
Juan Adán*



*¿te gusta  
la carne?*

Telf.: 914 167 653

C/ Santa Hortensia, 62

28002 Madrid

[www.laparrilladejuanadan.com](http://www.laparrilladejuanadan.com)



# La nueva gama de excavadoras Bobcat redefine los estándares de la industria

**B**obcat alcanza nuevas cotas de rendimiento e innovación con el lanzamiento de las modernas e impresionantes miniexcavadoras de la serie R de 2-4 toneladas. La nueva gama, que incluye cinco modelos de excavadoras compactas (E26, E27z, E27, E34 y E35z), ofrece una mezcla insuperable de fuerzas de excavación, estabilidad excepcional y control flexible de las funciones de trabajo, a lo que se une un peso reducido que facilita el transporte. El excelente acabado y adaptación de las máquinas junto con las nuevas características de diseño innovadoras harán que la nueva serie R de Bobcat sea una oferta única en el mercado.

Las nuevas excavadoras incorporan muchas funciones vanguardistas y ofrecen niveles más elevados de calidad y resistencia. Emplean pla-

taformas de máquinas flexibles de reciente desarrollo para lograr diferentes configuraciones de modelos y especificaciones adecuadas para una gran variedad de aplicaciones y necesidades. Además, el equipo de desarrollo de las nuevas máquinas ha llevado la ingeniería y la productividad hasta niveles desconocidos para garantizar que ofrecen enormes mejoras en cuanto a funcionamiento y confort del operador así como la mejor capacidad de adaptación en aplicaciones clave.

Jarry Fiser, Product Line Director for Bobcat Mini-Excavators en Europa, Oriente Medio y África, ha comentado: "La línea actual de excavadoras compactas Bobcat es de las más respetadas del sector. Tras 5 años de trabajo de desarrollo hemos subido aún más el listón y estamos seguros de ofrecer las mejores máquinas que existen en la actualidad".



IX CONGRESO



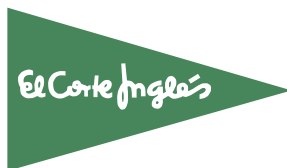
MENTES BRILLANTES

¡COMPRA YA TU  
ENTRADA!

28 Y 29 MAYO 2019  
TEATRO ALCÁZAR - MADRID



PATROCINA



CONTENT PARTNER

Thinking Heads

CRAFTED LEADERSHIP

COLABORADOR  
INSTITUCIONAL



PROVEEDOR  
OFICIAL



COCHE  
OFICIAL



HOTEL  
OFICIAL



ORGANIZA



WWW.MENTESBRILLANTES.TV

# MINICARGADORAS CASE

**E**n la gama de minicargadoras CASE destacan los modelos SR175 y el SV185. El primero, el SR175, es una minicargadora de neumáticos de elevación radial para excavación y empuje. La SV185 es una minicargadora de neumáticos de elevación vertical para carga y transporte.

Los dos modelos incorporan tecnología Common Rail de Alta Presión (HPCR) que maximiza la potencia útil del combustible, regulando la presión y el tiempo de inyección, en todas las condiciones de funcionamiento del motor.

El chasis Power Stance aporta una mayor estabilidad, con la gran distancia entre ejes proporcionando la máxima potencia de empuje.

Cabe destacar, también que, estas minicargadoras disponen de un 25% más de amplitud en el interior de la cabina y una superficie acristalada que permite operar con mayor seguridad.

Disponen, además, de un control mecánico o electrohidráulico accesible por medio de palancas que permite escoger el que más se ajuste a las necesidades.







Sea cual sea la necesidad de su negocio,  
con el **Renting Flexible** de **Northgate**  
tendrá los vehículos que le hacen falta  
en cada momento.



**Furgonetas • Furgonetas Isotérmicas • Furgones • Furgones Isotérmicos  
Vehículos eléctricos\* • Camiones hasta 3,5 Tn**



**SIN PERMANENCIA**

Podrá devolver su vehículo cuando quiera, a partir de un mes, sin penalizaciones.



**RÁPIDO**

Su vehículo, operativo en un plazo de 48 horas.



**CERCA**

Siempre cerca de su negocio, con la mayor red de delegaciones del renting nacional para ayudarle.



**VEHÍCULO DE SUSTITUCIÓN**

Tantos vehículo de sustitución como necesite. Siempre de la misma categoría.

\* Consultenos las condiciones de contratación para los vehículos eléctricos

**TODO INCLUIDO EN UNA SOLA CUOTA:**

- Mantenimiento y revisiones • Seguro a todo riesgo sin franquicia • Asistencia 24h
- Cambio de neumáticos • Impuestos de matriculación y circulación • Tasas de ITV

**900 923 900 | [www.northgateplc.es](http://www.northgateplc.es)**

**NORTHGATE**  
Renting Flexible

## ÍNDICE DE ANUNCIANTES

Anzeve	49
AP Aerial Platforms	Portada
Bobcat	41
Camso	11
Coexu	Interior portada
Deutz	25
Dofi	47
Grupo Ibergrúas (Hispanop)	9
Haulotte	51
Himoinsa	Contraportada
Huppenkothen	4
Husqvarna	15
Imcoinsa	43
Industyspock	Interior contraportada
Inmesol	13
La parrilla de Juan Adán	53
Maqel	17
Mentes Brillantes	55
Northgate	57

[www.profesionaleshoy.es](http://www.profesionaleshoy.es)



 **TPI** | Grupo  
[www.grupotpi.es](http://www.grupotpi.es)

**El único portal profesional actualizado 24x7x365**

# EL LÍDER MUNDIAL B2B



**industrystock.es**

DISPONIBLE EN 16 IDIOMAS



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



## PACK PREMIUM MUNDO:

30 PALABRAS CLAVE.

10.000 IMPRESIONES BANNER.

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

**PRECIO ANUAL: 2472€**



## PACK PREMIUM ESPAÑA:

10 PALABRAS CLAVE.

IDIOMAS: IN, ES y PT

**PRECIO ANUAL: 708€**



## PACK PREMIUM EUROPA:

20 PALABRAS CLAVE.

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

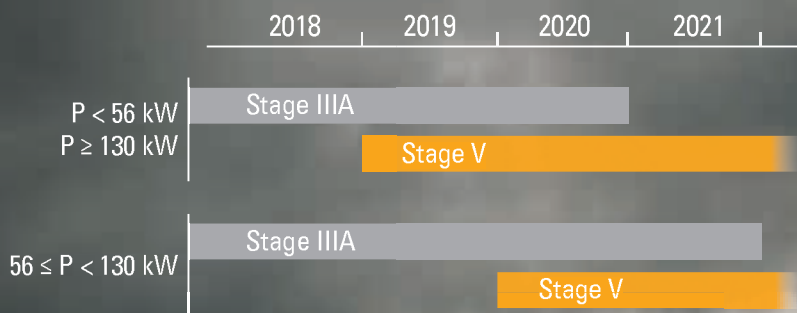
**PRECIO ANUAL: 1416€**



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

# READY TO SUPPORT YOU

## STAGE V - PROGRAMA DE TRANSICIÓN



**bauma**

APRIL 8-14  
2019  
MUNICH

HALL  
**A6**

STAND  
**308**



**HIMOINSA**  
THE ENERGY