

ALLrental

●●● REPORTAJE

Bomag celebra los Innovation Days 2017



●●● ENTREVISTA

Juan Francisco Lazcano, presidente de la CNC

●●● ASOCIACIONES

Oviedo acoge la 23ª Convención Anual de Anapat

Anagrual constata el cambio de ciclo

●●● EMPRESAS

LiuGong desembarca en Europa

Rival inaugura su nueva delegación en Madrid



GAMA DE IMPLEMENTOS HIDRÁULICOS ATLAS COPCO

Las herramientas que necesita su máquina portadora para los trabajos de excavación, demolición y reciclaje.



Atlas Copco

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



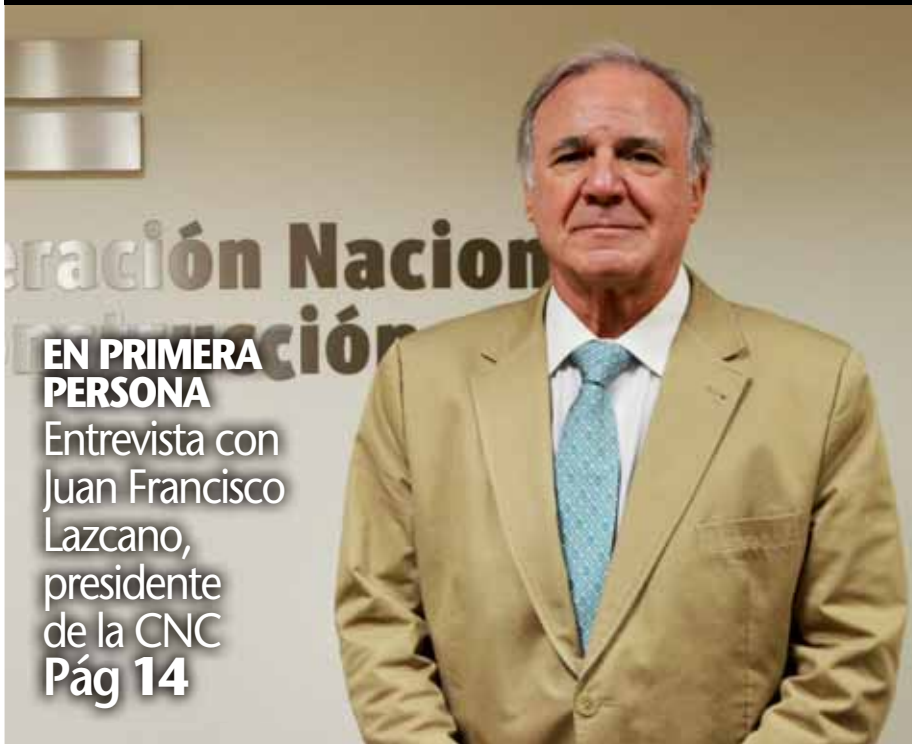
Reduce costes y tiempo en ejecución de obra

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

 **moicano**
RENT

SUMARIO 32



EN PRIMERA PERSONA
Entrevista con Juan Francisco Lazcano, presidente de la CNC
Pág 14



FOROS
La internacionalización protagoniza la primera Jornada sobre Construcción e Infraestructuras de Intermat
Pág 30

EDITORIAL

El sector pinta un nuevo paisaje..... 07

ACTUALIDAD

Loxam entra en el mercado Italiano con la adquisición de Nacanco 09

ASOCIACIONES

Anapat "eleva" sus objetivos en su 23ª Convención 20

Anagrual constata el cambio de ciclo en su Asamblea General 26

REPORTAJE

Bomag presume de maquinaria en sus Innovation Days 2017..... 36

NOVEDADES

Husqvarna revoluciona las técnicas de corte de hormigón.... 42

EMPRESAS

LiuGong abre las puertas de su sede en Europa 46

GRUPOS ELECTRÓGENOS

INMESOL

**ADAPTADO
SEGURO
MONITORIZADO**

LOCALIZADO

Los grupos electrógenos INMESOL pueden incorporar dispositivos GMS/GPS para su **control remoto, monitorización y localización** en tiempo real



EN SU DISPOSITIVO FIJO O MÓVIL:

- ✓ Estado del grupo eléctrico
- ✓ Ubicación y alertas de movimiento en tiempo real
- ✓ Alarmas y monitorización
- ✓ Consumo y nivel de combustible

**EN CUALQUIER MOMENTO,
DESDE CUALQUIER LUGAR
DEL MUNDO**

DSE 890 es el dispositivo opcional que permite guardar en la nube la información registrada en la central de control del grupo eléctrico a la cual se accede a través de la plataforma DSEWebNet desde el teléfono móvil, tableta u ordenador.

www.inmesol.es

INMESOL, S.L. / OFICINA CENTRAL
Carretera de Fuente Álamo, 2 / 30153 CORVERA · Murcia / ESPAÑA
Telf: +34 968 380 300 | +34 968 380 879 | Fax: +34 968 380 400
inmesol@inmesol.com

Síganos en



GRUPOS ELECTRÓGENOS

INMESOL

ADAPTADO PARA SER FUERTE, VERSÁTIL Y FIABLE

RR GAMA
RENTAL

La Gama Rental
INMESOL proporciona
fiabilidad y la potencia
necesaria en cualquier
circunstancia.



INMESOL, S.L. / OFICINA CENTRAL
Carretera de Fuente Álamo, 2 / 30153 CORVERA · Murcia / ESPAÑA
Telf: +34 968 380 300 | +34 968 380 879 | Fax: +34 968 380 400
inmesol@inmesol.com

Síguenos en



GRUPOS ELECTRÓGENOS
INMESOL

DEUTZ SERVICE CENTER

Life Time Support



DEUTZ SERVICE

Life Time Support



www.deutz.es

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

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



The engine company.



●●● **REPORTAJE**
Bomag celebra los
Innovation Days 2017



●●● **ENTREVISTA**

Juan Francisco
Lazcano, presidente
de la CNV

●●● **ASOCIACIONES**

Oviedo acoge la 23ª
Convención Anual de
Anapat

Anagrual constata el
cambio de ciclo

●●● **EMPRESAS**

LiúGong desembarca
en Europa

Rival inaugura su
nueva delegación en
Madrid

● TPI Grupo

**GAMA DE
IMPLEMENTOS
HIDRAULICOS
ATLAS COPCO**

Los herramientas que necesitan
su máquina portadora para los
trabajos de excavación,
demolición y reciclaje.



Atlas Copco

Consejero Delegado

JOSÉ MANUEL GALDÓN

Director General Comercial

David Rodríguez

Director de Información

José Luis Henríquez

Director Lucas Manuel Varas Vilachán

lucas.varas@grupotpi.es

Av. de la Industria, 6 - 1ª planta

28108 Alcobendas - Madrid

Teléfono: 91 339 6991

Redacción

Nuria López Contreras

Publicidad

Ángel Luis Lara Ahijón

angel.lara@grupotpi.es

Teléfono: +34 91 339 8699

Fax +34 91 339 6369. Móvil: +34 618 732 312

Redacción y Colaboradores

Beatriz Miranda, Nuria López Contreras

Diseño y Realización Gráfica

Juan Bautista Pizzarelli

Teléfono: 686 597 000

Suscripciones

Marta Jiménez

Teléfono: 91 339 67 30

Distribución

Luis González

Teléfono: 91 339 60 65

Impresión

Impresos y Revistas, S.L.

Distribución

Servicios Postales
TGIES

Depósito Legal M-8855-2011

Precio ejemplar: 5 euros

www.allrentalhoj.es

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



TPI Grupo

www.grupotpi.es

Premio Editor de Publicaciones Profesionales 2012

EDITORIAL

El sector pinta un nuevo paisaje

Recientemente han celebrado sus principales reuniones anuales dos de las más importantes asociaciones del sector del alquiler y la elevación. Se trata de Anapat y Anagrual, que han celebrado, respectivamente, su 23ª Convención Anual y su 36ª Asamblea, centradas cada una en su campo de actuación pero con un tono similar en el mensaje.

Las buenas perspectivas mandan y sin duda el alquiler tendrá un peso fundamental en el nuevo horizonte que se dibuja en el sector de la construcción. Un nuevo panorama que se abre en el sector de la elevación gracias al impulso que llega desde el sector residencial; por desgracia, la inversión en infraestructuras continúa bajo mínimos y la nueva prórroga a los presupuestos supondría un nuevo jarro de agua fría sobre el sector de la obra pública.

Pero, decíamos, el sector comienza a hablar de un nuevo paisaje en el que se abren nuevas oportunidades para el alquiler, que está teniendo su reflejo en forma de importantes acuerdos y adquisiciones. Estamos asistiendo también recientemente a importantes movimientos en las grandes firmas. El más sonado, la compra de Hune por parte de Loxam, que continúa en su expansión con la adquisición de nuevos alquiladores en mercados como el italiano. Kiloutou continúa su expansión por el mercado español y también ha iniciado el proceso de entrada en el país transalpino.

En esta línea optimista se dirigía Pedro Luis Fernández a los asistentes a la Convención de Anapat recordando que, si bien los últimos cinco años han sido

malos, ampliando la vista a las últimas dos décadas vivimos en una época en la que se han necesitado y se seguirán necesitando máquinas. Pero no se puede afrontar este futuro inmediato sin que las empresas estén preparadas para los retos que se presentan. Un proceso de adaptación que va desde el empleo de herramientas digitales –la venta y subasta online de maquinaria está creciendo a pasos agigantados– hasta planes de internacionalización sólidos, pasando por una confianza real en la I+D+i que se materialice en una mayor inversión en productos, procesos y formación. Todo ello sin olvidar asuntos enquistados en el sector y agravados con la crisis, como es el problema de los precios.

No obstante, las previsiones de crecimiento para el sector en los próximos dos años son cercanas al 6%, el país con mayor previsión de crecimiento según los informes de la ERA. La buena salud que empieza a mostrar la economía española es sin duda clave para que estas previsiones se acaben cumpliendo.

Sin embargo, en las últimas semanas ha irrumpido con fuerza un nuevo actor que, en función de los acontecimientos, puede alterar gravemente estas buenas previsiones; el conflicto catalán ha empezado a tener un impacto directo tanto en la esfera del negocio privado, con la cascada de empresas que han cambiado su sede en las últimas fechas, como en el de la inversión pública, con los presupuestos generales que volverán a estar congelados un ejercicio más. Y de reojo, volvemos a mirar la prima de riesgo con una inquietud que parecía olvidada.

Las previsiones de crecimiento para el sector en los próximos dos años son cercanas al 6%, el país con mayor previsión de crecimiento según los informes de la ERA.



Manuel Teruel,
presidente de FERIA
de Zaragoza.

SMOPYC 2020 Y FERIA DE ZARAGOZA RENUEVAN SU APOYO A LOS PREMIOS POTENCIA

Smopyc 2020 y Feria de Zaragoza serán, un año más, los patrocinadores de la edición número 11 de los Premios Potencia de Maquinaria de Obra Pública, galardones que se entregarán en el Palacio de Congresos de Zaragoza el próximo 28 de noviembre.

La principal feria de construcción de la península ibérica inició su apoyo a los Premios Potencia en la pasada convocatoria, coincidiendo con la decimoséptima edición del certamen y cuya entrega de galardones se trasladó por primera vez a la capital aragonesa.

Por segundo año consecutivo, la ceremonia de entrega de los Premios se llevará a cabo en el recinto del Palacio de Congresos de Feria de Zaragoza, un espectacular entorno arquitectónico privilegiado y ubicado a escasos metros de la estación de tren de Delicias. La pasada edición de los Premios Potencia reunió a más de 180 profesionales y personalidades del sector en un evento que, además de celebrar la entrega de galardones, congregó a expertos del mundo de las infraestructuras y del alquiler en dos mesas redondas de intenso debate.

Por segundo año consecutivo, la ceremonia de entrega de los Premios se llevará a cabo en el recinto del Palacio de Congresos de Feria de Zaragoza un espectacular entorno arquitectónico privilegiado

Tras la exitosa edición 2017 del salón Smopyc y los Premios Potencia -consolidados tras más de una década como referentes del sector- ambas entidades vuelven a colaborar para reforzar sus posiciones de liderazgo en sus respectivos ámbitos de actuación.

La convocatoria de los 11º Premios Potencia de Maquinaria de Obra Pública ya está abierta. Toda la información sobre el evento, las bases de los Premios y los formularios de inscripción de candidaturas se encuentran disponibles en www.premios2017.potenciahoy.es.

LOXAM ENTRA EN EL MERCADO ITALIANO CON LA ADQUISICIÓN DE NACANCO

El Grupo Loxam ha anunciado la firma de un acuerdo para adquirir el negocio de alquiler de maquinaria de elevación de la empresa Italiana Nacanco SpA. Fundada en 2001, Nacanco es líder en el mercado Italiano de maquinaria de elevación. La empresa opera a través de una red formada por 14 agencias ubicadas en las regiones de la zona norte y central de Italia. Nacanco generó una facturación de 27 millones de euros en 2016.

Esta operación permite a Loxam entrar en el Mercado Italiano, consolidando así su presencia en Europa Occidental y en el mercado de maquinaria de elevación. La familia Giusto, accionista fundador de Nacanco, mantendrá un 20% de las acciones de la compañía y continuará apoyando al futuro desarrollo de Nacanco dentro del Grupo



po Loxam. Gérard Déprez, presidente de Loxam explica: "Estamos encantados con la próxima adquisición de Nacanco que

completa nuestra presencia en Europa Occidental. Nacanco es una empresa bien posicionada que ha contribuido al desarro-

llo del mercado Italiano de alquiler de maquinaria, gracias a una ambiciosa estrategia de crecimiento. Esperamos trabajar con su equipo directivo y con sus empleados".

Marzia Giusto, directora general de Nacanco añade: "Desde su fundación hace 16 años, Nacanco se ha convertido en una empresa líder en el mercado de alquiler de elevación, gracias al compromiso de sus accionistas y empleados. Esta operación marca el principio de una nueva etapa de desarrollo para Nacanco. Estoy seguro de que nuestra integración en el Grupo Loxam reforzará nuestra capacidad para consolidar y desarrollar nuestra posición en el mercado".

El cierre de la operación, sujeto a que se cumplan algunas condiciones, está previsto para antes de final de año.

CINCO EMPRESAS SOCIAS DE ANAPAT, ENTRE LAS 50 MÁS IMPORTANTES EN EL ALQUILER DE PEMP DEL MUNDO

La revista Access International, en su número de agosto/septiembre de 2017, recoge el listado de las 50 empresas de alquiler de PEMP más grandes del mundo. En la edición de este año, cinco empresas asociadas a Anapat están entre las 50 primeras, siendo por orden las siguientes empresas: Loxam (3ª), Riwal (14ª), Kilotou (18ª), Gam (29ª) y Maquinza (47ª). Por otro lado, en la lista de las empresas más importantes del sector, también figura el grupo TVH, que es a su vez, socio principal de la empresa asociada a Anapat, Vamasa Tecnial.

Esta lista pone de manifiesto la relevancia de Anapat co-



mo la Asociación que mejor representa los intereses del alquiler de PEMP en España, teniendo como miembros las más importantes y principales empresas del sector, tanto a nivel nacional como internacional.



SOMOS FABRICANTES DE CADENAS DE CAUCHO



LÍDER OEM
en equipo original



PRECIOS COMPETITIVOS CON LA MEJOR CALIDAD



EL MAYOR STOCK DE EUROPA
para todas las marcas y modelos.

ENTREGA DESDE VALENCIA EN 24/48 H. A TODA LA PENINSULA

GLOBAL TRACK WAREHOUSE

Email: ventas@gtwspain.com

Teléfono: 96 137 99 38

Fax: 96 137 99 62

Visite nuestra web: www.gtwspain.com



LAS CONSTRUCTORAS ESPAÑOLAS, LAS SEGUNDAS QUE MÁS FACTURARON EN EUROPA EN 2016

Las grandes constructoras españolas continúan ocupando posiciones de liderazgo a nivel internacional, como se concluye en la edición 2016 del ránking European Powers of Construction (EPoC), elaborado por Deloitte, que analiza a las 50 constructoras líderes en facturación del continente.

Según este análisis, siete de las constructoras que más facturaron en Europa en 2016 son españolas, con un volumen de negocio de 61.999 millones de euros el pasado año. Esto sitúa a las empresas españolas en la segunda posición tanto en volumen de facturación, por detrás de Francia (84.148 millones de euros), y en el número de compañías que se cuelan en el ránking, superadas por las 13 de Reino Unido.

A pesar de que la facturación de las empresas españolas del EPoC descendió un 5% el año pasado respecto a 2015, los siete grupos españoles que aparecen en el top 50, ACS, Ferrovial, Acciona, FCC, OHL, Sacyr y San José (este último vuelve al ránking en la posición 49 tras estar ausente en 2015) acumulan el 21% del total del volumen de negocio del medio centenar de constructoras analizadas.

El ránking lo lidera la francesa Vinci, con un volumen de negocio de más de 38.000 millones de euros en 2016. ACS repite en la segunda posición, 31.975 millones de euros de facturación, aunque con un descenso del 8% respecto al ejercicio anterior. Completa el pódium la también francesa Bouygues, con una facturación total de 31.768

Entre las 10 primeras empresas también aparece Ferrovial, que mejora una posición y se sitúa en la séptima, con 10.759 millones de euros de volumen de negocio. Se trata de uno de los grupos que registran un mayor crecimiento en 2016 un 11%, el mayor de las empresas que lideran el mercado en Europa

millones de euros. La facturación conjunta de estos tres grupos supone el 35% del global de la facturación de las 50 primeras constructoras europeas.

Entre las 10 primeras empresas también aparece Ferrovial, que mejora una posición y se sitúa en la séptima, con 10.759 millones de euros de volumen de negocio. Se trata de uno de los grupos que registran un mayor crecimiento en 2016, un 11%, el mayor de las empresas que lideran el mercado en Europa. Grupo San José, con un volumen de ventas de 613 millones el pasado año, también cierra el ejercicio en dobles dígitos, con un crecimiento del 14%. Las otras cinco constructoras españolas del top 50 han cerrado 2016 con descenso en sus facturaciones.

KILOUTOU CONTINÚA SU EXPANSIÓN EN ESPAÑA CON LA ADQUISICIÓN DE CTC DE MAQUINARIA

El grupo Kiloutou ha anunciado la adquisición de la empresa CTC de Maquinaria S.A., especialista en alquiler de maquinaria de la Comunidad de Aragón. Esta transacción permite a Kiloutou proseguir su expansión en el mercado español.

CTC de Maquinaria es una empresa de alquiler de maquinaria afincada en Aragón, con una red de 5 delegaciones y una plantilla de 50 personas. La empresa dispone de un parque de más de 1800 máquinas (para obras públicas, construcción, industria, elevación, energía...) que pone a disposición de una clientela compuesta por profesionales, Pymes y grandes cuentas nacionales de la construcción y las obras públicas.

Tras las compras anteriores de Rentecnika en 2015 y de Al-

vecon en 2016, esta nueva adquisición permitirá a la compañía proseguir su expansión en España y enriquecer su oferta de servicios, ya que sus clientes podrán beneficiarse de la gran complementariedad de las redes de agencias y la gama de máquinas de estas empresas. Kiloutou se basará en la experiencia y en el saber hacer de los equipos de CTC de Maquinaria S.A. para proseguir el desarrollo de la actividad.

Para Xavier du Boÿs, director general del Grupo Kiloutou: "Esta adquisición responde plenamente a la estrategia de desarrollo internacional de Kiloutou, que aspira en particular a consolidar nuestras posiciones en mercados de alto potencial. Esto nos permite reforzar nuestra presencia en los territorios dinámicos del Norte de España, y de-

"Esta adquisición responde plenamente a la estrategia de desarrollo internacional de Kiloutou, que aspira en particular a consolidar nuestras posiciones en mercados de alto potencial. Esto nos permite reforzar nuestra presencia en los territorios dinámicos del Norte de España".

XAVIER DU BOÿS

muestra nuestra capacidad para reunir en torno a nuestro proyecto de desarrollo a actores regionales de alta calidad que gozan de una implantación local fuerte. A medio plazo, el objetivo de Kiloutou es proseguir su desarrollo en el mercado español a través del crecimiento interno, de la apertura de agencias y de las adquisiciones".

En cuanto a los vendedores, Jose Manuel Ballestar, Administrador de CTC de Maquinaria S.A. declara que "anunciamos con satisfacción la adquisición de CTC de Maquinaria por el Grupo Kiloutou. Esta transacción permitirá a la empresa proseguir su desarrollo, uniendo sus fuerzas a las de un líder europeo, confiamos en la capacidad de los equipos de las dos empresas para hacer de este acercamiento todo un éxito".



Bobcat

One Tough Animal

Aquí, en la obra construimos el futuro

¡BUEN EQUIPO DE TRABAJO!

Un nuevo gran día en la ciudad

Pero este trabajo es tan grande y complejo...

BRRRR

¡Mejor llama al equipo Bobcat!

Vamos a limpiar este desastre y despejar en un momento el camino para nuevas construcciones!

SERIES 2017



TEAM

INCREÍBLE EQUIPO DE TRABAJO

LAS CARGADORAS BOBCAT RUGEN EN ACCIÓN: RECOGIENDO LOS RESIDUOS DE DEMOLICIÓN MIENTRAS QUE LA MINI EXCAVADORA QUIEBRA EL VIEJO HORMIGÓN DE UN SOLO GOLPE SECO. EL MANIPULADOR TELESCÓPICO TRANSPORTA LOS NUEVOS COMPONENTES LIMPIOS A SU SITIO. "NUNCA HE VISTO RESULTADOS TAN RÁPIDOS Y UNA OBRA MÁS SEGURA - ¡BOBCAT ES IMPRESIONANTE!"

Hasta la próxima... Bobcat 'Tough jobs'
Para más información: 901 02 00 00

www.bobcat.com



DOOSAN

Bobcat es una Compañía Doosan. Doosan es líder global en equipo de construcción, soluciones hidráulicas y energéticas, motores e ingeniería que sirve con orgullo a clientes y comunidades desde hace más de un siglo. Bobcat y el logotipo de Bobcat son marcas registradas de Bobcat Company en los Estados Unidos y varios otros países. ©2017 Bobcat Company. Todos los derechos reservados.

Vicente Sánchez, secretario general de CCOO de Construcción y Servicios, Juan F. Lazcano, presidente de la CNC, y Pedro Hojas, secretario general de UGT FICA, tras la firma del Convenio.



LOS AGENTES DEL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN FIRMAN EL VI CONVENIO GENERAL

La Confederación Nacional de la Construcción (CNC), CC.OO de Construcción y Servicios y UGT FICA Federación de Industria, Construcción y Agro han firmado el VI Convenio General del Sector de la Construcción. Este convenio, afecta directamente a casi 800.000 trabajadores. El incremento salarial pactado para el año 2017 ha sido del 1,9%, tomando en consideración para su determinación tanto la situación actual del sector como las perspectivas económicas que presenta a medio plazo.

Una de las principales novedades del VI Convenio General viene referida al ámbito funcio-

nal de conservación y mantenimiento de infraestructuras, desarrollando e impulsando la regulación de determinados aspectos tales como la disponibilidad, guardia o retén y viabilidad invernal. Además se crea un plus o complemento salarial que retribuirá las especiales características que concurren en la prestación de servicios en esta actividad.

También el VI Convenio refuerza la subrogación de personal para dar estabilidad en el empleo, dándole prioridad o preferencia aplicativa al Convenio General frente al posible convenio de empresa con condiciones inferiores, cuestión es-

El VI Convenio refuerza la subrogación de personal para dar estabilidad en el empleo, dándole prioridad o preferencia aplicativa al Convenio General frente al posible convenio de empresa con condiciones inferiores.

ta última que en muchas ocasiones se ha venido utilizando de manera fraudulenta. Asimismo, los agentes del sector han constatado la necesidad de que las actividades formativas impulsadas, desarrolladas e impartidas por la FLC se dirijan especialmente a todas aquellas acciones, cursos o programas que impulsen, desarrollen, adapten y completen las cualificaciones profesionales de los trabajadores del sector. Por último, el sector en su compromiso con las políticas de igualdad ha incluido la obligatoriedad de negociar planes de igualdad en todas las empresas del sector con más de cien trabajadores.

ESPECIALIZADOS EN FABRICACIÓN A MEDIDA

EQUIPAMIENTO SUPERIOR DE SERIE



ESTUDIO, DISEÑO Y FABRICACIÓN A MEDIDA SOLUCIONES ENERGÉTICAS BASADAS EN GRUPOS ELECTRÓGENOS

Generadores estándar, insonorizados, contenedor, rental, power plants, telecomunicaciones, militar, agricultura, sincronizados, móviles, etc.

PURE INNOVATION ENERGY

Con sede central en Murcia, **ALTERNATIVAS ENERGÉTICAS MURCIA, SL.** lleva más de 25 años diseñando y fabricando grupos electrógenos caracterizados principalmente por su versatilidad y adaptabilidad a cualquier tipo de requisitos. Máquinas que destacan por su calidad y por el uso de las últimas tecnologías relacionadas con el sector, siendo los más eficientes del mercado creando soluciones a medida.

(*) AEM SuperSilence Technology 2.0 - Descubre la tecnología más silenciosa del mercado.

AEMTM
Spain



AEM Spain
+34 968 89 22 32
aem@aemspain.com
www.aemspain.com



Entrevista al Presidente
de la Confederación
Nacional de la Construcción

“Tenemos que abordar el déficit de mantenimiento de todas las carreteras”

El sector de la construcción comienza a mostrar indicios de recuperación. Gracias principalmente al repunte en el sector residencial y gracias a la iniciativa privada, empiezan a aparecer algunas señales que invitan a ser optimistas para el futuro. No obstante, la recuperación, lejos de llegar a todos, muestra un comportamiento muy desigual. La inversión pública sigue sin recibir el impulso que necesita en los Presupuestos Generales y subsectores íntimamente ligados a ella como el de la carretera siguen mostrando problemas, tanto en lo que se refiere a las autopistas de peaje como en el déficit en conservación que acumulan desde hace años. Hablamos de estos temas con Juan F. Lazcano, reelegido presidente de la Confederación Nacional de la Construcción el pasado mes de marzo, que reclama una Pacto de Estado de Infraestructuras para atender estas necesidades.

**Texto: LUCAS MANUEL
VARAS VILACHÁN**



JUAN FRANCISCO LAZCANO

A grandes rasgos, ¿en qué situación se encuentra el sector de la construcción?

Tenemos de producción a cierre del segundo trimestre y de licitación a mes de junio de los que se deduce es que sigue habiendo un estancamiento en la obra civil. La inversión en obra pública continúa completamente plana y la producción en construcción está creciendo por efecto de la edificación, y sobre todo la edificación proveniente del sector privado.

La producción en construcción en términos de formación bruta de capital fijo a finales del segundo trimestre habría crecido un 5,36%. La vivienda aporta un 10,63% de

crecimiento, con lo que la aportación de la obra civil es prácticamente plana o negativa.

En cuanto a la licitación, a junio ha crecido un 3,47% interanual y la licitación en edificación aporta un 22,48% de crecimiento. La licitación en ingeniería civil cae un 6,18%, la licitación de la administración central baja un 51,08%, y afortunadamente la licitación de la administración autonómica creció un 41,42% y la de las administraciones locales un 61,08%.

Esto quiere decir que en términos de licitación el ligero crecimiento que está habiendo se debe a las comunidades autónomas y los ayuntamientos.



El consumo de cemento ha crecido a mayo en cifras del 10,86%. Hay que alegrarse de este crecimiento, pero se debe solo y exclusivamente a la edificación.

¿Puede asumir la obra pública más recorte en inversión?

Esperemos que no. La inversión pública ha caído un 60% desde 2009. Es una cifra escandalosa que además tiene un impacto tremendo sobre el estado de las infraestructuras. Por primera vez estamos perdiendo stock de capital público, cosa que no había ocurrido en el pasado. La evolución del stock de capital público desde 2009 contrasta por completo con la que tuvo lugar en los años anteriores. Para el total nacional, de 2000 a 2009 el capital público aumentó a una tasa anual de casi el 4%, frente a un 0,3% de 2009 a 2013. Con el descenso de inversión pública, podemos asegurar que ya nos encontramos en tasas negativas.

Estamos perdiendo competitividad en el ámbito de las infraestructuras frente a los países de nuestro entorno. Para que nos ha-

El Convenio General de la Construcción, la Ley de Subcontratación y la Fundación Laboral nos han permitido soportar la crisis sin aspavientos y sin ayudas de nadie”.

gamos una idea, estamos invirtiendo un 40% menos que la media de las cuatro economías europeas más fuertes.

¿Qué podemos esperar de los PGE para este 2017?

Nos vamos a conformar con poco. En los Presupuestos Generales de 2017 la recesión para la obra pública se agrava porque hay una reducción del 21,5% respecto del presupuesto de 2016. Nos conformaríamos con que la ejecución presupuestaria sea del 100%. No como ocurrió en 2016, cuando tanto las sociedades de aguas como Adif invirtieron 3.000 millones menos de lo presupuestado.

Sobre cifras del presupuesto muy forzadas por el cumplimiento del déficit público, si además las que se presupuestan no se ejecutan, es muy grave. Esto ocurrió en 2016. Las sociedades de agua dejaron de invertir casi un 76%, y Adif un 37%. Lo cual trajo como consecuencia ese impacto de 3.000 millones ejecutados menos.

Las carreteras vuelven a llevarse una parte muy pequeña de los Presupuestos, aunque en esta ocasión Fomento ha presentado un Plan Extraordinario para Carreteras. ¿Qué valoración hacen de esta iniciativa?

El Ministerio de Fomento ha dado un paso al frente que nosotros valoramos muy positivamente. El anuncio de una inversión de 5.000 millones de euros mediante colaboración público-privada significa que no tendrá impacto sobre el déficit público en los primeros años de carencia, y cuando lo tenga como inversión anual, será muy reducido y con una economía que estaría por debajo del 3% de déficit público. Por tanto, no habrá riesgo de incumplimiento del pacto de estabilidad.

Es una buena noticia. No es suficiente, pero ya es un arranque y al menos vemos que hay una voluntad de realizar un programa de inversiones.

¿Qué importancia dais a la posible creación de un Pacto de Estado de Infraestructuras?

El Ministro De la Serna ha hablado de un Pacto de Estado de Infraestructuras que nosotros consideramos muy necesario. Desde la Confederación Nacional de la Construcción hemos vivido tres pactos de infraestructuras en los últimos 12 años que no se han cumplido. Seopan ha hecho un trabajo poniendo sobre la mesa con estudios de coste-beneficio 800 actuaciones por 100.000 millones de euros en todos los ámbitos: transporte, ciclo del agua, medioambiente... Proyectos que además parten de los que las distintas administraciones tenían planificados, con lo que son necesarios. Ya conocemos esas 800 actuaciones con 100.000 millones de inversión. Se puede hablar de un Pacto de Estado de Infraestructuras a 15 o 20 años, pero de



lo que ya podríamos hablar es de un programa de infraestructuras que al sector y a la industria le definiera con claridad las inversiones que se van a realizar en los próximos años: podría organizarse, activarse el empleo necesario para realizarlas, etc.

¿Qué tratamiento deberían tener las autopistas de peaje en este Pacto de Estado?

Un Pacto de Estado sobre las Infraestructuras indudablemente debería integrar qué solución se va a dar a las autopistas de peaje y un programa de infraestructuras, de modo que se pueda dar una programación anual de inversiones a realizar porque conocemos el núcleo de los proyectos que son necesarios realizar y tenemos su estudio de coste-beneficio. Esta aportación que se ha hecho es muy valiosa y permite hacer ese programa de infraestructuras.

¿Desde la CNC sois optimista en que este Pacto de Estado incorpore este paquete de actuaciones?

No tenemos más remedio que ser optimistas, hemos visto el primer paso que ha dado el Ministerio de Fomento en el subsector de carreteras. Pensamos que ese mismo modelo es perfectamente exportable por ejemplo al ciclo del agua, donde tenemos unas asignaturas pendientes muy importantes para el cumplimiento tanto de nuestro Plan Hidráulico como del plan hidráulico al que nos obliga la Unión Europea. Son actuaciones que también están definidas. Ahora afortunadamente se han aprobado los planes de Cuen-

ca, que era un paso necesario para poder poner en marcha un plan de inversiones en lo que se refiere al ciclo integral del agua. Tenemos que pensar con un cierto optimismo. Este paso dado por Fomento es insuficiente pero podría extrapolarse al otro gran ministerio inversor como es el MAPAMA. Creo que el Gobierno es consciente del déficit de infraestructuras que venimos acumulando.

Desde CNC, la AEC o asociaciones como Asefma alertan desde hace años del déficit en conservación en carreteras. ¿Estos 5.000 millones a cuatro años en qué medida pueden paliar este déficit?

No podemos perder la calidad del patrimonio que hemos puesto a disposición de la sociedad en los últimos años por falta de conservación y mantenimiento.

Estos 5.000 millones de inversión del Plan Extraordinario son para nuevas infraestruc-

turas. Lo positivo de esa inversión por el procedimiento de colaboración público-privada es que su conservación y mantenimiento una vez que entren en explotación está asegurado por el propio sistema concesional, que es el que se va a emplear para su puesta en servicio.

Tenemos que abordar el déficit de mantenimiento de todas las infraestructuras de carreteras actuales, tanto a nivel autonómico como de la Administración Central. Ya no es que lo hayamos valorado mediante procedimientos técnicos que disponemos, y que hemos evaluado en un déficit de 6.600 millones de euros en el global de carreteras. Es que las carreteras han sufrido una carencia de inversión de una manera absolutamente visible. Esto tenemos que revertirlo.

El Ministerio de Fomento también ha sido sensible a esta llamada haciendo que crezca más el presupuesto del año 2017 destinado a conservación. Es una señal, pero tiene que perseverar y sobre todo se debería ir poniendo un diferencial de recuperación para poner a todas las carreteras en el estado de conservación cero, entendido como el cumplimiento de todos los parámetros de calidad y seguridad.

¿Qué actuaciones urgen más?

Desde la Asociación Española de la Carretera junto con Seopan hemos presentado un estudio según el cual, con una inversión de 730 millones de euros en un total de 1.121 kiló-

'Con que la ejecución presupuestaria para este año sea del 100% estaríamos contentos'.

metros de carreteras convencionales se lograrían evitar 69 fallecidos y 212 heridos. Le doy un valor muy importante, no solo cuantitativo, sino cualitativo. Llevamos años realizando un proceso encomiable de reducir las víctimas mortales de nuestra red, llegando a ser el quinto país de Europa con menos accidentalidad, con unos valores muy por debajo de la media europea de víctimas mortales. Pero estamos viendo que desde 2015 la curva de disminución de víctimas se está aplanando. Tenemos la obligación de analizar eso. El 80% de las víctimas mortales se produce en carreteras convencionales. Tenemos que ver qué podemos hacer para reducir esta mortalidad.

Podemos actuar en estas carreteras con pequeñas intervenciones pero que ayuden a paliar los errores del usuario. No siempre se adaptan las condiciones de circulación, que es una obligación de todo conductor, a las características de la vía. Teniendo en cuenta que esto ocurre, tenemos que actuar sobre la red convencional para que la carretera "perdone" errores del usuario.

Con este estudio hemos definido una serie de actuaciones, que requieren una inversión de 700 millones en tres años, y vemos que con una inversión pequeña se pueden mejorar determinados aspectos de la

No podemos perder la calidad del patrimonio que hemos puesto a disposición de la sociedad en los últimos años por falta de conservación y mantenimiento".

red convencional que ayuden a minimizar el impacto de los errores del usuario. En este sentido se señalan actuaciones en tramos de carretera 2+1, mejora de los márgenes de la carretera... La mayoría de accidentes se producen por choques frontolaterales o salidas de la vía, los accidentes más gra-

ves que se producen en las carreteras convencionales. Ahí hemos puesto la atención, además de mejoras de la señalización, intersecciones, etc.

Es un plan asequible y espero las administraciones responsables de las carreteras lo miren con interés.

¿Es consciente el usuario de la gravedad de la falta de mantenimiento?

Como es normal, la sociedad da más importancia a temas como educación o sanidad. También influye que nuestras carreteras han mejorado mucho en los últimos tiempos. Tenemos una magnífica red de autovías y autopistas. La red convencional también se mejoró muchísimo, con grandes programas de acondicionamiento. De alguna manera sí hay una percepción de que no tenemos malas carreteras.

Además, el conductor no tiene la misma sensibilidad con determinados temas de la falta de conservación de las vías, solo con cosas muy evidentes como los baches. Por ejemplo, una carretera mal pintada es una carencia importante. El conductor que va por una carretera con un buen estado del firme pero con unas marcas viales en mal estado, solo de noche se dará cuenta.

Pero creo que sí existe una preocupación en la sociedad por el estado de conservación

Especialistas en filtración y térmico



imprefil



Distribuidor de:



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



CENTRAL:
IMPREFIL

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

Delegación Cataluña:
IBARFIL, S.L.

C/ Escultor Ordoñez, 164 • 08016 BARCELONA
Tel. 902 180 398 - 933 592 620 • Fax 933 594 265



no solo de las carreteras interurbanas, sino también en las ciudades.

Una herramienta de financiación que hace años habéis puesto encima de la mesa para la financiación del mantenimiento es el pago por uso de las carreteras. ¿Seguís de mandando su puesta en marcha?

Como comentaba anteriormente, el pacto de estado también debería tomar una decisión sobre las autopistas de peaje que revierten al Estado. Tenemos una red de alta capacidad que no está armonizada. Tenemos autopistas de peaje, de las cuales algunas muy importantes como la AP7 en 2021, el tramo Burgos-Armiñón (Álava) de la AP-1 el año que viene o la A4 pueden empezar a revertir al Estado. Pero también tenemos autopistas por concesión por peaje en sombra, por disponibilidad y libres. En cualquier caso, la conservación y su mantenimiento recae en la administración titular de la vía. Solo las que son de peaje explícito, la conservación recae sobre el concesionario de esa vía.

Nosotros debemos armonizar eso, no tiene sentido que tengamos autovías libres paralelas a autopistas de peaje. Tenemos una falta de armonización en la red de alta capacidad que debemos abordar.

Todas las vías estarían armonizadas mediante un pago por el usuario, como preconiza la Unión Europea; el que usa paga y el que contamina paga. Por otra parte se podría hacer también una gestión adecuada del tráfico en las redes.

Se trataría de una medida con un elevado coste político.

Sin duda es importante atender la sanidad y la educación. Pero tenemos el problema de la conservación y el mantenimiento de las carreteras. Si queremos tener unas carreteras cómodas y seguras, una sanidad y una educación estupenda, no tener déficit y reducir

la deuda del Estado, deberemos abordar la tasa por uso. Ese es uno de los temas que deberían estar presentes en el Pacto de Estado.

Se cumplen diez años del inicio de la crisis, ¿hasta qué punto tiene un impacto estructural la pérdida de empleo o de valor patrimonial?

La pérdida de empleo ya la hemos sufrido. En el año 2007 el número de afiliados a la Seguridad Social de nuestro sector eran 2.430.000.

En la Fundación Laboral damos mucha importancia a la formación. En cada convenio general que hemos hecho vamos progresando todavía más en todo lo que se refiere a prevención, seguridad y formación”.

En el año 2013, el de la cifra más baja, caímos hasta 968.117; perdimos más de un millón y medio de empleos. Esto tiene un impacto tremendo sobre la economía, con menos cotizantes y más prestaciones que hay que pagar, además del factor humano. En el estudio de los retornos fiscales en el sector de la construcción, vemos que por cada millón de euros invertido, las arcas públicas reciben de vuelta un 55%. No solo estamos perdiendo este retorno, también un capital humano que estaba formado y hemos perdido.

Ante esta pérdida de capital profesional, ¿qué labor ejercen entidades como la Fundación Laboral?

En la Fundación Laboral damos mucha importancia a la formación. La creamos en el convenio general del año 1992. En cada convenio general que hemos hecho hasta este último que hemos firmado a finales de julio, el sexto, vamos progresando todavía más en todo lo que se refiere a prevención, seguridad y formación. En ese sentido tenemos un convenio muy moderno, con itinerarios formativos definidos. La Fundación tiene una cuota que pagan las empresas por su trabajador, de modo que no necesita fondos públicos para su financiación y la de los más de 40 centros de formación que tenemos por toda España.

¿Cómo es posible que uno de los sectores más afectados por la crisis haya mantenido esta relativa paz social?

Somos un sector absolutamente estructurado en tres elementos. Por un lado, el convenio general de la construcción, que hace que todo el sector, ya sea contratista o subcontratista, trabaje bajo el mismo paraguas, con las mismas tablas por oficios y unas retribuciones mínimas. Otro elemento es la ley de subcontratación, que en un momento determinado permitió acabar con aquellos que contrataban personal laboral de forma irregular. Tenemos una ley que obliga a que todas las empresas que trabajan en el sector tengan plan de seguridad y salud y que estén registradas.

El tercer pilar es la propia Fundación Laboral, un organismo paritario en el que participan patronal y sindicatos y que gestiona al sector en su conjunto. Esto nos ha permitido tener la paz social que tenemos y que las empresas y los trabajadores desarrollen su actividad en un ámbito tanto de seguridad económica como de seguridad en el trabajo.

Empresas y trabajadores estamos orgullosos de estos tres atributos y nos ha permitido soportar la crisis sin aspavientos y sin ayudas de nadie. Aquí no ha habido una reindustrialización como sí se ha hecho en otros sectores industriales. Nadie ha venido a socorrernos.



TB2150

TB2150 LA NUEVA EXCAVADORA DE 15t DE TAKEUCHI

Huppenkothén GmbH | 28806 Alcalá de Henares | T +34 902 050 032
M +34 606 321 116 Hamid Aachab | M +34 682 623 072 Nacho Legaz

 **Huppenkothén**
Baumaschinen
www.huppenkothén.com

Inocencio Arias,
durante su
intervención en
la Convención.



Anapat celebra su 23^a Convención "Elevando" sus objetivos

El magnetismo histórico del Hotel La Reconquista de Oviedo, monumento nacional elegido para la celebración de esta 23^a edición, o quizás la trascendencia del relevante acto celebrado a la vez en la capilla aledaña donde se anunció el premio Princesa de Asturias de las letras otorgado a Adam Zagajewski, ha hecho que la Convención Anapat vuelva a ser fiel a su lema: 'Elevando nuestros objetivos'. La afluencia récord de asociados y patrocinadores corrobora el resurgir de un sector que definitivamente da por terminada la crisis.

De aquella "Nueva oportunidad" de hace dos ediciones en Bilbao a este "Elevando nuestros objetivos" de Oviedo han pasado mucho más que un par de años para los asociados de Anapat que, en este corto espacio de tiempo, han visto consolidada la recuperación del sector a la vez que empezaban a monetizar la obligada transformación interna que se vieron forzados a realizar en el lustró negro de la crisis 2009-2013.

Nadie mejor que un gigante multinacional como General Alquiler de Maquinaria, GAM, empresa que ejerció como anfitriona del evento, incluyendo en el programa de actividades una visita a sus instalaciones centrales en Granada, para narrar esta historia reciente del mercado del alquiler de plataformas. Así, pocas personas hay tan conocedoras de la realidad del sector como su presidente Pedro Luis Fernández, que asumió la responsabilidad de hilar el pasado con lo que en su opinión deben ser los cambios a realizar de manera inmediata para aprovechar este viento de cola y resituar las empresas de alquiler en una posición acorde al potencial de país.

Bajo el título "Cifras para un mundo mejor" comenzó con unos paralelismos entre lo que le pasa al mundo y a la industria de la ma-



quinaria, "muy simétricos" en su opinión, pero bajo una misma idea: "Estamos viviendo los mejores años de la humanidad, es la mejor época, en mi ponencia de 45 minutos 4.500 personas van a salir de la pobreza, nunca hubo tanta democracia en el mundo como hoy, ni tanta esperanza de vida, ni menos muertos por guerras, nunca hubo menos desigualdad". Y llevado al sector del alquiler, afirmó que "podemos tener una percepción de que el pasado en nuestra industria fue mejor pero no es así, los últimos cinco años han sido malos, pero si lo ampliamos a los últimos 20-25 años coincidiremos en que ha sido una gran época".

"Vamos a seguir necesitando máquinas" afirmó, "nuestros retos están más vinculados a las oportunidades que a las amenazas, tenemos que mejorar la eficiencia en las relaciones con los clientes". Para el presidente de GAM, hay tres cosas que pueden cambiar el modelo de negocio del alquiler: la hiperconectividad ("sabemos de forma inmediata todo lo que pasa en cualquier rincón del mundo"), los nuevos trabajadores ("hay millones de jóvenes en el mundo con mucha formación y unas tremendas ganas de hacer cosas que van a irrumpir en el mercado laboral y eso nos va a afectar"), y la tecnología ("el crecimiento que nos va a dar será exponencial").

Pedro Luis Fernández reconoció que GAM no existiría si no hubiera llegado a Sudamérica y narró su historia: "fuimos emigrantes. En 2008 nos encontramos con 60.000 máquinas trabajando en

España, 50.000 en la construcción, fue en ese momento cuando supimos que nunca iba a haber un mercado como aquel, y además que nunca podríamos volver a poner en el mercado esa cantidad de máquinas. Pero tuvimos la oportunidad de ir a un mercado latinoamericano que estaba un pelín por debajo de nosotros y vivimos durante mucho tiempo de las remesas que traíamos de allí".

Auguró que en España "tenemos recorrido en los próximos años para la edificación residencial beneficiados por el sol", además de que las empresas se beneficiarán de la estabilidad en el precio del petróleo, el cambio del euro prácticamente equiparado con el dólar y los tipos de interés fijados casi al cero por ciento, por eso "es muy importante para nuestro negocio que ahora lo hagamos bien, que aprovechemos ese viento de cola en nuestras empresas". Pero, sin embargo, advirtió: "Es posible que estemos en un mercado cómodo y eso no nos haga eficientes, como decía mi abuela, ratón que sólo tiene un agujero, ratón que come el gato".

"Nuestro problema es que las empresas españolas somos muy pequeñas, una gran compañía española sería una pyme en Alemania, en la eficiencia somos iguales, pero su tamaño les hace tener más capacidades, poder invertir más en I+D+i, pagar más a sus empleados y dar más retorno a sus accionistas" lamentó Pedro Luis Fernández. "Las pymes están muy bien pero en España las hemos

**"Estamos
viviendo
los mejores
años de la
humanidad.
En nuestra
industria, los
últimos 20-
25 años han
sido una gran
época".**



Pedro Luis Fernández,
presidente de GAM.

sobrevalorado demasiado, el objetivo de cualquier pyme debería ser dejar de ser una pyme, sin embargo el propio estado castiga a las empresas que crecen, por eso hay tantas compañías de 49 trabajadores porque el siguiente contrato ya es para un delegado sindical”.

NEGOCIO DISTINTO

Durante el tramo final de su intervención, el presidente de GAM planteó numerosos interrogantes: “No sé si nuestra industria está adaptada a los nuevos tiempos, llevo alquilando máquinas desde el 88 y hoy lo sigo haciendo más o menos igual, con los mismos mecanismos, algo me hace pensar que esto nos es sostenible, que debemos cambiar algo, y si hay que cambiar mejor que lo hagas tu a que te lo impongan” constató. “No podemos seguir haciendo el negocio igual”.

Además, denunció una incoherencia en su propia empresa: “GAM es líder del alquiler en España y sin embargo ocupa el puesto 40 en el ranking mundial cuando nuestro país es la novena potencia económica del planeta. Deberíamos ser también los novenos, pero no, somos muy pequeños, y en un futuro no muy lejano vamos a tener que competir con empresas grandes” advirtió.

Según Fernández existen problemas de base en la concepción de las empresas en España, ya que “hay escasa interacción entre las compañías, no queremos enseñar, nos protegemos”, y eso se traduce en un procedimiento pernicioso porque “vendemos commodities, impactando en el precio, si no hay nada diferenciador, tenemos que



David Cagigas,
presidente de
Anapat.

hablar de precio, y eso nos va a matar”. España tiene el peor precio de Europa en alquiler de maquinaria, un 30% inferior a la media, cifra que llegó a ser del 40%, pero esa mejora se ha estancado y según los datos de la propia GAM este año sólo ha podido recuperar hasta el momento un 2,8% del precio cuando en sus previsiones había establecido un 10%.

Para concluir, el máximo mandatario de GAM expuso las cuatro claves que deben marcar el futuro del alquiler en España: especialización como única manera de dar valor al cliente; oferta de valor en base al conocimiento de las necesidades del cliente; transformación permanente de la empresa en función de la oferta y la demanda con atención especial a la digitalización y la experiencia de compra a través de múltiples canales; y entorno competitivo. En este último punto Pedro Luis Fernández incidió especialmente en que “compartir la explotación de activos para mejorar los precios debe ser una máxima del sector, no podemos tener todo de todo porque matamos el precio”.

100 AÑOS DE OSHKOSH-JLG

La 23ª Convención Anapat contó como patrocinador Premium con JLG, empresa que forma parte de Oshkosh Corporation Company, que cumplía 100 años y nada mejor para celebrarlo con los clientes españoles que con una cena en el popular restaurante Casa Lobato. La firma también abrió el turno de presentaciones a los asociados

“Las pymes están muy bien pero en España las hemos sobrevalorado demasiado. El propio Estado castiga a las empresas que crecen”.

de Anapat en el transcurso de la Asamblea General, a la que luego se sumaron los patrocinadores Oro como Genie, Haulotte, IGS y Manitou. En la categoría plata patrocinaron Cicor, Transgruas (como distribuidor de Multitel), Talleres Velilla, RB Componentes y Socage, mientras que en la categoría bronce participaron Altrex, Axesor, Implaser, Moviloc, Daisa, TVH, Magel, Total, Holland Lift, Vertimac, Ritchie Bros, Beltran y Corrales Asesores, la feria Intertermat de París, Klubb Ibérica y PB Plataformas. Desde la atalaya que le proporciona su condición de diplomático jubilado,

que no ex diplomático porque ese título se mantiene de forma vitalicia, Inocencio Arias no pudo ser más fiel a sí mismo en la ponencia estelar que cerró la convención. Locuaz y directo, el que fuera Secretario de Estado de Cooperación y Embajador Español en las Naciones Unidas, aprovechó la presentación de su libro “Yo siempre creí que los diplomáticos eran unos mamones” para disertar sobre un título no menos sugerente y provocador: “¿Debe España declarar la guerra a Donald Trump?”.

Así, partió del reconocimiento del presidente de Estados Unidos como “personaje inquietante”, al que no ahorró descalificativos como “zafio, grosero, misógino, machista, bocazas y a veces hasta mentiroso”, una opinión que comparte la gran mayoría de la sociedad española, aunque en su opinión con una visión tendenciosa. “Ser político americano de derechas genera una hostilidad brutal en la opinión pública europea y sobre todo en España. Y además es rico, algo que aquí está muy mal visto” argumentó.

A continuación hiló con lo que considera desconocimiento de la sociedad española sobre los dos temas por los que más se ataca a Trump: el muro que quiere construir en la frontera con México y su exigen-

KX080-40

La referencia



No dejes de probar el nuevo modelo de 8t. Cumple con las expectativas de los más exigentes: equilibrio perfecto entre comodidad, seguridad, altas prestaciones y bajo consumo. Made by Kubota. Excelencia Kubota.

Kubota

UBARISTI

www.ubaristi.com



cia de que cada país miembro de la OTAN eleve su cuota económica. “¿En qué texto de derecho internacional se prohíbe construir un muro en tu territorio?” se preguntó, cuando “Bill Clinton ya hizo un muro de 1.200 kilómetros y aquí Zapatero que tiene una beta lírica mantuvo los muros en Ceuta y Melilla”. “No podemos pensar que el papá americano nos va a salvar siempre de las guerras y luego insultar-le” en referencia a la polémica en la que Estados Unidos exige que España aumente su participación en la OTAN del 0,9% del gasto al 2%.

Entre una sucesión de anécdotas propias, Inocencio Arias no dejó pasar su faceta polémica de contertulio televisivo al asegurar que “el pueblo español es un pacifista selectivo, a la carta”. Y lo explicó: “la guerra de Irak es el acontecimiento internacional que en los últimos años ha causado más indignación en España, con un 75% de

la población en contra, sin embargo, en Siria ya hay 400.000 muertos y 5 millones de desplazados y esto no ha levantado la mayor indignación, no ha habido una pancarta de protesta”.

No quiso acabar sin destacar la excelente proyección de España en Estados Unidos, “el americano medio no tiene ni zorra idea de donde está nuestro país, pero tiene una historia difusa de amistad, muy folclórica gracias a autores como Hemingway, pero en la élite ha cambiado totalmente la visión, nos consideran una potencia en obras públicas, en ingeniería, en renovables como la energía eólica o solar”, y animó a los empresarios presentes a estar atentos a la prometida multimillonaria inversión de Trump en infraestructuras, que supondrá una enorme oportunidad para todos los sectores ligados a la construcción.

EXCELENCIA EN MOVIMIENTO

PALFINGER es líder mundial en innovación y tecnología aplicada a sus productos, por eso cuenta con las más rentables y eficientes soluciones de elevación del mercado. Nuestro lema,

“EXCELENCIA DE POR VIDA“



PALFINGER IBÉRICA

Calle Sierra de Guadarrama, 2
28830 | San Fernando de Henares | Madrid
T. +34 916 088 000

PALFINGERIBERICA.ES



José Manuel García Suárez, presidente de Anagrual, en la apertura de la Asamblea.

La Asamblea de los Alquiladores de Grúas de Servicio Público pronostica la escasez de equipos y necesidad urgente de inversión

Anagrual constata el cambio de ciclo

Es el momento de plantear inversiones porque en el futuro inmediato habrá escasez de grúas en España. Así de concluyente y optimista finalizó la Asamblea General ANAGRUAL 2017 celebrada en Valencia con una masiva afluencia de asociados y patrocinadores, el mejor termómetro para medir la temperatura de un sector que por fin ha dado carpetazo a la crisis. Ahora a los empresarios les queda por delante un nuevo escenario que requerirá de rigurosos análisis para acometerlo con garantías de éxito.

Con apenas una semana de distancia, el sector de la elevación en España aprovechó sus asambleas generales anuales para poner los nuevos lienzos en los que pintar un paisaje futuro que será absolutamente distinto, más colorido, sí, alejado de los grises oscuros del largo periodo de crisis 2009-2013, para el que serán necesarias empresas con grandes dosis de tecnología, formación y, sobre todo, atrevimiento. Porque si algo tuvieron en común las reuniones de Anapat y Anagrual es la constatación de que la velocidad

de vértigo con la que están cambiando los hábitos de la sociedad española no puede resultar ajena al sector del alquiler de maquinaria, ya se trate de plataformas elevadoras o de grúas.

La correspondiente a ANAGRUAL deparó un más que interesante coloquio-debate que bajo el título "Perspectivas de futuro de nuestras empresas en el panorama actual" realizó una radiografía desde distintos ángulos, del bancario al empresarial, que constató la recuperación del sector y la abierta predisposición crediticia para afrontar

El coloquio-debate "Perspectivas de futuro de nuestras empresas en el panorama actual" realizó una radiografía desde distintos ángulos, del bancario al empresarial, que constató la recuperación del sector y la abierta predisposición crediticia para afrontar las inversiones venideras.



tar las inversiones venideras. En este sentido, David Gómez Blasco, director de la Red de Empresas Territorial del Banco Sabadell, afirmó que "ahora mismo son los empresarios los que se están planteando las inversiones y les animo a realizarlas porque es el momento, hay más oferta que demanda" en referencia a la cantidad de dinero disponible para préstamos a empresas. Esta invitación a recurrir a los bancos para crecer fue matizada por Salvador Navarro, presidente de la Confederación de Empresarios de la Comunidad Valenciana, para quien "las empresas deben aprender de lo que hemos vivido para saber lo que no debemos hacer, nunca debemos crecer a costa del crédito", un punto en el que estuvo de acuerdo el representante del sector, Arturo Viosque Verdú, vicepresidente de Anagrual y presidente de Agrucoval, que sentenció: "Las empresas deben ser rentables de por sí, si necesita subvenciones, está condenada al fracaso, y las inversiones deben ser para una necesidad puntual en un momento determinado, después se pasa el arroz". Gómez reconoció que "el empresario ha pasado ya la época crítica y ahora se piensa cada vez más la mínima inversión a realizar".

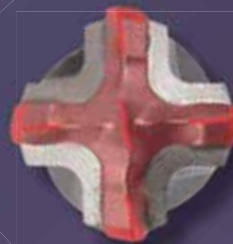
José Vicente Morata, presidente de la Cámara de Comercio de Valencia, abrió un melón con la Ley de Segunda Oportunidad, que en su opinión "no está bien planteada, estamos trabajando para conseguir un modelo parecido al anglosajón que funciona muy bien, porque en España el que es insolvente lo es de por vida". Navarro coincidió en que "hay que apoyar al empresario que empieza pero también al que ha aguantado la crisis durante estos últimos 10 años. En España se legisla mucho, hay un millón de páginas de legislación cada año, somos un país muy burocrático que debe cambiar para legislar menos y mejor, y sobre todo que la Administración no moleste". En esa línea continuaron con su crítica a la Ley de Morosidad que se acaba de replantear por parte del partido Ciudadanos en el Congreso



La mejor solución para el hormigón armado



PILOT MONOBLOCK 4x90° DESIG



ESPECIAL HORMIGÓN ARMADO

Maxima resistencia de la placa de corte

Perforación concéntrica para un mínimo desgaste

Centrado activo de la perforación

Excelente relación coste - rendimiento

Eficiente efecto de demolición

Precisión dimensional para fijaciones profesionales



PASTILLA ALTO RENDIMIENTO



 www.imcoinsa.es

¡Compruebe las Ventajas +PILOT!

Respecto al futuro inmediato, el informe de Seopan, que prioriza unas necesidades de inversión por 65.000 millones de euros para llevarlo a cabo con iniciativa público-privada con un retorno de la inversión de 4 años, sirvió para poner en valor esta fórmula por parte del presidente de la Confederación de Empresarios.



Mesa sobre Perspectivas de futuro de nuestras empresas en el panorama actual.

de los Diputados. "Yo no creo en una ley cuyo mayor castigo consiste en decirte que malo eres y ponerte contra la pared, debe ir acompañada de un reglamento y sanciones claras" denunció Virosque. Para Morata, no hay dudas en que es necesario legislar, pero "si son 60 días son 60 días, no 60 días desde...Y en eso tenemos que presionar mucho porque está en juego la subsistencia de muchas empresas y sus posibilidades de tener capital para acometer inversiones".

DUMPING Y TRANSPARENCIA

Por su parte, Navarro elogió la Ley de Pago a Proveedores del Gobierno Zapatero, y se miró el ombligo de los empresarios para aseverar que "en el mercado libre lo que no podemos hacer es 'dumping', porque eso lo debes repercutir a tus trabajadores o a los proveedores, no hay otro modo si vas a trabajar por debajo de coste". "Todo pasa por la formación de la empresa, en mi caso cuanto te vale cada hora de trabajo con la grúa, y cada empresa tiene sus características propias, todos debemos saber lo que tenemos y lo que nos jugamos" admitió el vicepresidente de Anagrual.

Respecto al futuro inmediato, el informe de Seopan, que prioriza unas necesidades de inversión por 65.000 millones de euros para

llevarlo a cabo con iniciativa público-privada con un retorno de la inversión de 4 años, sirvió para poner en valor esta fórmula por parte del presidente de la Confederación de Empresarios. "Ya hay un modelo que bien gestionado y con transparencia está funcionando, en Holanda ya se realiza el 35% de la inversión por esta fórmula, pero aquí se entiende como una demonización, cuando lo ideal es que si usted como Gobierno no puede hacer la inversión, recurra a la cooperación, pero con transparencia para que no se pervierta el sistema" subrayó, con especial énfasis en la necesidad de que la palabra transparencia se haga hueco en nuestro país. "Para que alguien reciba, alguien debe dar, y normalmente es un empresario el que da, es así de duro. Debe haber un modelo ético instaurado en la sociedad española en lugar del modelo latino en el que hay una cuota de responsabilidad alta porque lo admitimos sin más".

La Asamblea Anagrual se celebró en el imponente hotel Westin Valencia y se prolongó durante tres días, con cena de gala en el restaurante Velas e Vents y una excursión a la Albufera de Valencia. Este completo programa pudo llevarse a cabo gracias al patrocinio oro de las empresas Liebherr, Palfinger y Mycsa, además de los plata Maqel, Amco, Transgrúas y Beltran Corrales, y los bronce Manitowoc, Aerial Platforms y Socage.

PRIME™



Husqvarna®



PRIME, ALTA FRECUENCIA ALTO RENDIMIENTO

PRIME™ de Husqvarna Construction Products es una única gama de productos de alta frecuencia que puede ser combinada de la mejor manera para adaptarla a su proyecto. El equipo es alimentado por una única unidad de potencia, permitiendo conectar de manera fácil la herramienta minimizando el tiempo de preparación. Los productos PRIME™ son ligeros y potentes, lo que significa que usted puede utilizarlo para corte, perforación o en proyectos de corte de muro

con menos fatiga para el trabajador, el tiempo de montaje / desmontaje y preparación aumenta su eficiencia.

Potente. Revolucionario. Inteligente. Modular. Eléctrico. Eso es PRIME™.

Solicite una demostración a través de nuestra website, www.husqvarnacp.com o llámenos al +34 91 371 66 40

www.husqvarnacp.es

Husqvarna España S.A. Calle Rivas, nº10, 28052 Madrid – Teléfono: +34913716640, Fax: +34913716641

[facebook.com/husqvarnaconstruction](https://www.facebook.com/husqvarnaconstruction)

[youtube.com/husqvarnaCP](https://www.youtube.com/husqvarnaCP)

Copyright © 2016 Husqvarna AB (publ.) All rights reserved. Husqvarna is a registered trademark of Husqvarna AB (publ.)



La **internacionalización** protagoniza la primera Jornada sobre Construcción e Infraestructuras de Intermat

Intermat ha celebrado una jornada sobre construcción e infraestructuras en Madrid, en la que además de presentar las novedades de la próxima edición de la feria, que tendrá lugar en París del 23 al 28 de abril del próximo año, se ha hablado sobre el mercado de la construcción y las oportunidades de internacionalización para las empresas españolas.

La jornada, moderada por José Luis Henríquez, director de Información de Grupo TPI, contó con la participación de Isabelle Alfano, directora de Intermat, Jorge Cuartero, director general de Anmopyc y María Moreno, directora del Departamento Internacional de Seopan. La jornada se encuadra en una serie de eventos en diferentes países de Europa para presentar la feria y mostrar los resultados del Observatorio de la Construcción, un estudio elaborado por Intermat con la colaboración de Business France y en el que se analizan 150 proyectos de construcción para el periodo 2025-2030 en la zona EMEA.

En su intervención, Alfano avanzó algunas de las características y novedades para expositores y visitantes de la próxima edición. Así, Intermat 2018 contará con la participación de 1.500 expositores procedentes de más de 40 países; se espera que el 70% sean de procedencia internacional.

Como explicaba la directora del certamen, también se espera una importante presencia internacional entre los visitantes. De la previsión de más 180.000 asistentes se espera que un 35% sean internacionales, procedentes de 167 países.

Como es habitual, todos los sectores ligados a la construcción tendrán su presencia en Intermat, aunque en esta ocasión con una organización diferente a la de anteriores ediciones; movimiento de tierras y demolición, carreteras, elevación y transporte y el sector de la edificación y el hormigón de la mano de World of Concrete. No obstante, una de las mayores novedades de Intermat 2018 es su celebración conjunta con World of Concrete Europe, el Salón Internacional dedicado al mundo del hormigón y el cemento y que completará la oferta de los visitantes que acuden a París el próximo mes de abril.

Entre los nuevos servicios para expositores y visitantes destaca la herramienta "Matchmaking", que permitirá poner en contacto a expositores y visitantes. Mediante esta plataforma gratuita, expositores y visitantes presentan sus productos y necesidades, de modo que puedan acordar una cita durante el salón para tratar estos asuntos.

La oferta de la feria se completará con jornadas y conferencias, entre las que destaca la mesa internacional sobre alquiler que tendrá lugar el 26 de abril. Asimismo, la feria ha convoca-



do los tradicionales Intermat Awards, cuyo fallo se conocerá en durante el transcurso del encuentro entre periodistas y expositores que se celebrará los días 18 y 19 de enero en la Maison de la Mutualité de París.

OPORTUNIDADES DE NEGOCIO EN LA REGIÓN EMEA

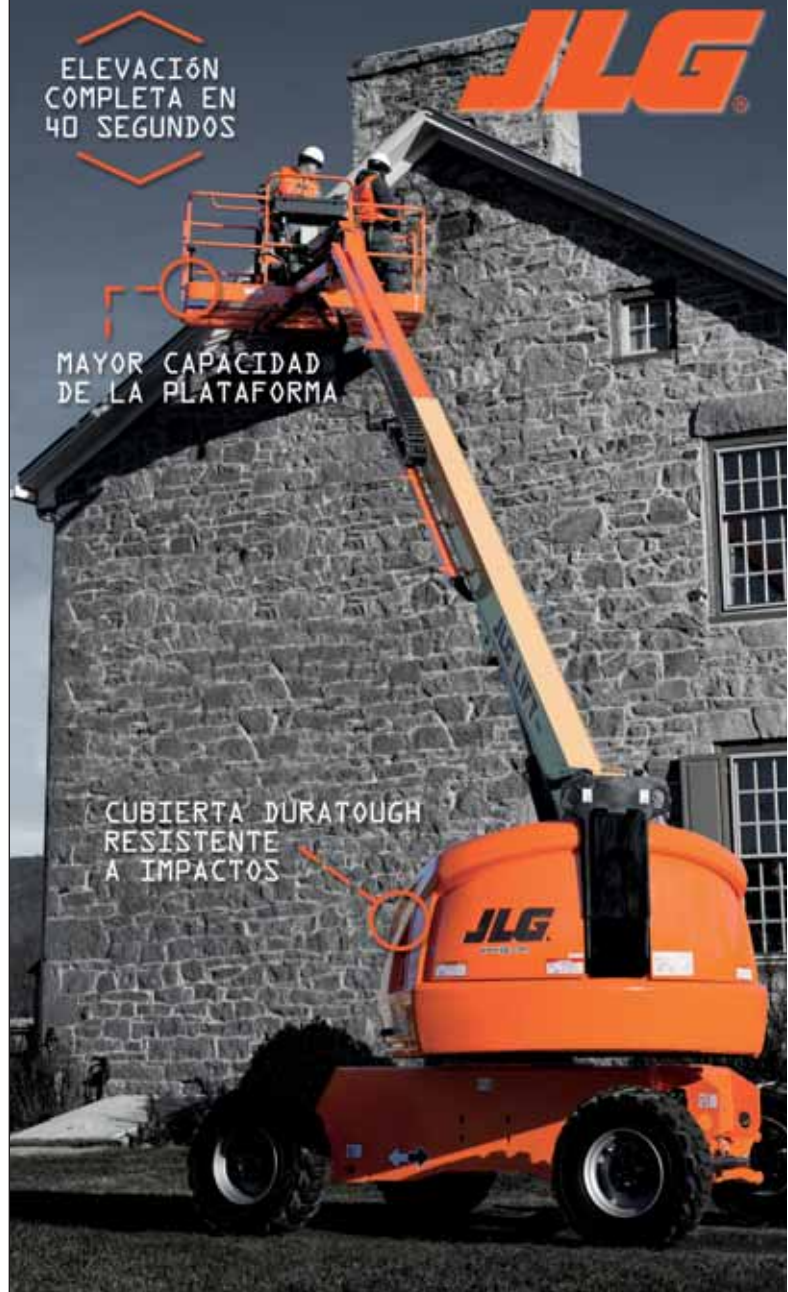
La segunda parte de la intervención de Isabelle Alfano estuvo centrada en la presentación de los datos del Observatorio Intermat de la Construcción, que estudia las oportunidades de mercado de la zona EMEA del sector de la construcción y las infraestructuras.

El estudio se ha centrado en 12 países, elegidos en relación al posicionamiento del salón respecto de estos mercados y a su potencial de inversión. Se trata de Francia, Alemania, Bélgica, Países Bajos, Italia, Reino Unido, Argelia, Marruecos, Costa de Marfil, Kenya, Catar y Emiratos Árabes. En cada uno de estos países, el Observatorio hace un análisis cuantitativo y cualitativo en base a indicadores geográficos, indicadores macroeconómicos y crecimiento económico a corto y medio plazo. Asimismo, se detallan los planes de desarrollo y la inversión prevista en infraestructuras, así como los principales importadores de máquinas y herramientas en cada región.

Además, el estudio identifica y analiza 150 proyectos de construcción para el periodo 2025-2030 en estos países, con información relativa a la obra, la inversión, contratista, empresa concesionaria, constructora, arquitecto o demás datos relevantes.

En base a este estudio, Isabelle Alfano destacó que, en lo que se refiere a Europa, "Alemania seguirá siendo la locomotora". Se trata de un mercado con importantes planes inversores, como los planes federales para las infraestructuras de transporte que prevén un gasto de 130.000 millones en carreteras y 109.000 millones en ferrocarril para el periodo 2016-2030. Se trata de un mercado que lidera el crecimiento del sector europeo.

Francia, mercado natural para Intermat por excelencia, también cuenta con ambiciosos planes de inversión. Desde el año 2010 y hasta el año 2024 entran en vigor cuatro programas nacionales



RENDIMIENTO INIGUALABLE

PLATAFORMAS ELEVADORAS MEDIANAS DE JLG MAYOR CAPACIDAD Y VELOCIDAD DE ELEVACIÓN

Incremento de la productividad con las nuevas plataformas elevadoras 400S y 460SJ. Una velocidad de elevación más rápida significa que usted pasará más tiempo trabajando y menos tiempo en el posicionamiento. Una mayor capacidad de la plataforma junto con una mejor área de trabajo maximizan la eficiencia. Obtenga protección contra impactos y una imagen más moderna con las nuevas cubiertas DuraTough, que también permiten un mejor mantenimiento.

Obtenga más información en:
www.jlg.com/en-gb/destination/boom-lifts



Plataformas Elevadoras Maqel
C/ Trapadella 2
Pol. Ind. Santa Rita (Castellbisbal Sur)
08755 Castellbisbal | Barcelona | Spain



Jorge Taboadela, delegado de Promosalons en España, Isabelle Alfano, directora de Intermat, María Moreno, directora del Departamento Internacional de Seopan, y Jorge Cuartero, director general de Anmopyc.

de renovación urbana con 72.000 millones de inversión. La red ferroviaria cuenta con un proyecto de construcción y modernización de la red ferroviaria hasta el año 2015 por valor de más de 58.000 millones de euros. Y en carreteras, el Plan de Reactivación Autoviaria contempla 3.240 millones hasta el año 2024. En África y Oriente Medio la inversión en infraestructuras es masiva para hacer frente al proceso de urbanización, el crecimiento de demográfica y a la modernización de sus infraestructuras. En Argelia, más del 70% de las inversiones públicas están dedicadas a las infraestructuras. El país cuenta con una serie de "master plans" para el año 2030 que prevén una inversión de 35.000 millones en carreteras, 40.000 en edificación y 20.000 millones en la red ferroviaria.

Sin salir del Magreb, en Marruecos la colaboración público-privada ha permitido la puesta en marcha una serie de planes para los próximos 20 años. Destaca el desarrollo de la alta velocidad magrebí, en la que se invertirán 37.400 millones hasta 2040.

DIVERSIFICACIÓN, INTERNACIONALIZACIÓN E INNOVACIÓN, CLAVES DEL ÉXITO

Jorge Cuartero, director general de Anmopyc, la Asociación Española de Fabricantes de Maquinaria de Construcción, Obras Públicas y Minería, centró su intervención en el análisis de las causas que han llevado a las

empresas de maquinaria a solventar la dura crisis de los últimos años. Según Cuartero, "parece que por fin el sector se está recuperando, especialmente el residencial. No así la obra pública, creo que estaremos así algunos años más".

Para el director general de Anmopyc, las claves para las empresas que quieran vender maquinaria pasan por la diversificación de productos y servicios, la exportación y la I+D+i. En este sentido, Jorge Cuartero animaba a las empresas españolas a que "valoren la exportación como algo básico de su ADN. Hay que agitar la mente y ver el mundo de una forma diferente, explorar nuevos mercados". Como ejemplo, puso el caso de Sydney, Australia, mercado que normalmente no está en el punto de vista de las empresas que quieren llevar a cabo un proceso de internacionalización y en que las constructoras españolas lideran la construcción del metro de la ciudad.

Por último, Jorge Cuartero animó a los asistentes a participar en Intermat, "sin duda la feria más importante del sector en 2018". Además, recalcó que el francés es uno de los principales mercados de venta de los asociados de Anmopyc.

**Entre los nuevos
servicios para
expositores y visitantes
destaca la herramienta
"Matchmaking", que
permitirá poner en
contacto a oferta y
demanda.**

LAS CONSTRUCTORAS ESPAÑOLAS, LÍDERES MUNDIALES

La última de las ponencias de la jornada corrió a cargo de María Moreno, directora del Departamento Internacional de Seopan, la Asociación de Empresas Constructoras y Concesiona-

AP

AERIAL PLATFORMS, S.A.

IMPORTADOR DE
PLATAFORMAS AÉREAS DE TRABAJO

HINOWA
the future is now

SOCAGE

JLG

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

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



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

CENTRO DE
FORMACIÓN HOMOLOGADO

IPAF

rias de Infraestructuras. Tras una breve presentación de la asociación, Moreno realizó un análisis de la situación de las empresas constructoras y concesionarias españolas en el exterior.

La producción de las empresas de Seopan en el año 2016 fue de unos 73.000 millones de euros, de las que tres cuartas partes provienen de obras y proyectos internacionales. "Parece que una hay una tímida recuperación, pero se debe fundamentalmente a la edificación. El futuro nos tira más hacia fuera de España", explicaba, en relación a las pocas perspectivas de que la inversión en infraestructuras crezca a corto plazo en nuestro país. A pesar de la poca actividad en el mercado nacional, las constructoras españolas son las segundas que más facturan en exportación a nivel mundial (un 14% del mercado mundial de exportación), por detrás de las China (más del 20% de las exportaciones son suyas).

Para María Moreno, "internacionalización, diversificación y recursos humanos con gran experiencia son las claves del éxito de las empresas españolas". La responsable del área internacional de Seopan destacó algunos grandes proyectos en el que participan las empresas españolas en todo el mundo, aunque destacó que "aunque siempre miramos a mercados muy lejanos, en Europa se están haciendo proyectos interesantísimos".

Francia, mercado natural para Intermat por excelencia, también cuenta con ambiciosos planes de inversión. Desde el año 2010 y hasta el año 2024 entran en vigor cuatro programas nacionales de renovación urbana con 72.000 millones de inversión.

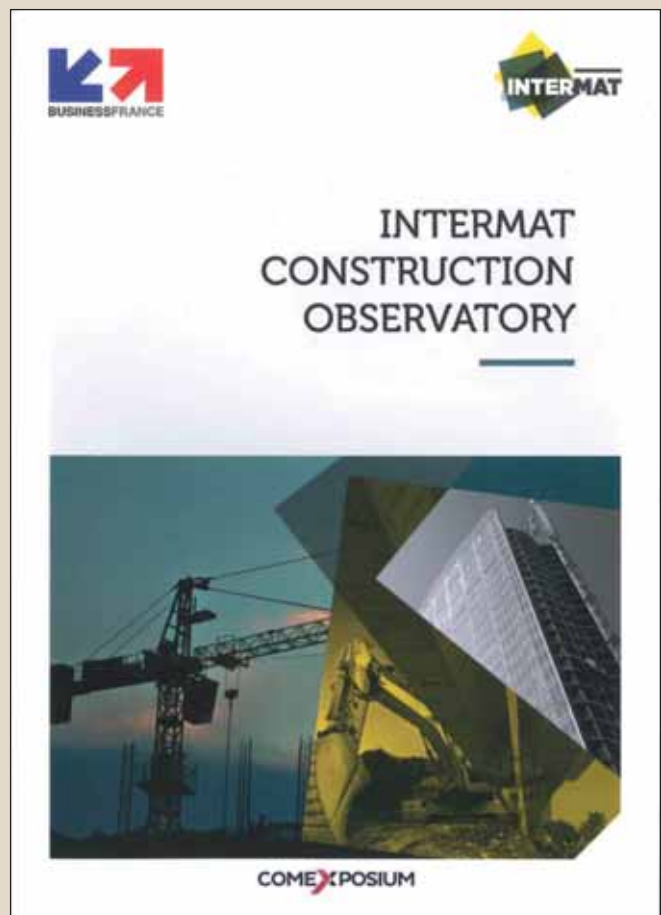
El liderazgo internacional de las empresas españolas también se da en materia de concesiones. Nuestras empresas concesionarias están presentes en 27 países con 245 contratos de concesión en transporte. Solo en carreteras, por ejemplo, tienen 21.500 km de autopista en concesiones. Preguntada por el modo en el que está presencia global de las empresas constructoras pueden ayudar a los proveedores de equipos de nuestro país, Moreno afirmó que si bien "la actividad de las empresas españolas en el exterior tiene cierto efecto de arrastre, sobre el terreno es más difícil, ya que muchas veces tienes que trabajar con proveedores locales". Ricardo Cortés, director técnico de Seopan, señaló en este sentido que las empresas que quieran

trabajar con las constructoras españolas en el exterior deben hacerlo como "compañeras de viaje".

Así, la jornada puso de manifiesto que si bien la crisis puede darse por finalizada, el sector de la construcción está lejos de los niveles de previos a la crisis, especialmente en la obra pública, cuya inversión presupuestaria continúa bajo mínimos. Ante esta situación, la internacionalización y diversificación es una salida en la que muchas empresas están embarcadas con éxito. Y es que, como demuestra el Observatorio de la Construcción de Intermat, oportunidades de negocio en mercados afines al español existen.

INTERMAT PRESENTA SU PRIMER OBSERVATORIO DE LA CONSTRUCCIÓN

Además de presentar las novedades de la próxima edición de la feria, uno de los motivos por los que Intermat está recorriendo distintos países es la presentación de los resultados del Observatorio de la Construcción. Se trata de un estudio realizado en 12 países del entorno EMEA en los que se realiza un análisis de inversión, proyectos y oportunidades de negocio. En las páginas del Observatorio (también disponible digitalmente), se detallan las partidas de inversión para el periodo 2025-2030 en Francia, Alemania, Bélgica, Países Bajos, Italia, Reino Unido, Argelia, Marruecos, Costa de Marfil, Kenya, Catar y Emiratos Árabes y los proyectos a los que se destinan. En el Observatorio se describen 150 proyectos con información relativa a su construcción, importe de inversión, plazos, contratistas, constructores, arquitectos o proveedores de maquinaria, entre otra documentación. Se trata así de una herramienta que puede ser muy útil para aquellas empresas que tengan planes de internacionalización en los próximos años.



El foro de alquiler 2018 calienta motores con su primer vídeo promocional



La Asociación del alquiler de maquinaria y equipos, Aseamac, prepara para 2018 una edición especial de su evento anual, que pasa a denominarse Foro del alquiler, en lugar de Foro Aseamac, y que tendrá lugar del 24 al 25 de enero en Madrid.

Este formato único dará cabida a un espacio expositivo más grande, de más días, con más profesionales, más contenidos, que en definitiva, se traduce en más experiencias y más oportunidades.

El evento consistirá en una sala de expositores y dos jornadas completas de conferencias y talleres, simultáneos, que potenciarán aún más el conocimiento sobre la actividad y el networking entre parti-

cipantes. El evento espera reunir alrededor de 500 alquiladores en el formato de 2 días.

Aseamac ofrece tarifas reducidas hasta el 31 de octubre, mientras que los miembros de la asociación disponen de un descuento adicional por esta condición. Además, si la empresa que quiera participar se dedica al alquiler de maquinaria y/o equipos y/o si como profesional está interesado en este foro, puede formalizar su inscripción directamente a través de la página web del Foro del alquiler 2018.

El vídeo y toda la información sobre la convocatoria están disponibles en www.aseamac.org/foro/aseamac2018

Haulotte



HA26 RTJ PRO

Construida bajo los parámetros de la exitosa gama HA16 y HA20

Con el mejor área de trabajo y su capacidad de carga exclusiva de 350kg, la articulada de 26m es la máquina que estaba esperando

Nuestras últimas innovaciones en materia de seguridad y retorno de la inversión están a punto de convertirse en el nuevo estándar

> Nuevo Haulotte ACTIV' Lighting System para facilitar y proporcionar una mayor seguridad en la tareas de carga y descarga

> Haulotte ACTIV' Shield Bar de nueva generación para prevenir de riesgos de atrapamiento y proteger a los operarios

> Nuevo sistema de emisiones Haulotte que apaga y enciende el motor automáticamente

> Nueva herramienta de diagnóstico integrada Haulotte Activ Screen para facilitar a los usuarios las operaciones de mantenimiento

Haulotte

www.haulotte.es



Bomag presume de maquinaria en sus Innovation Days

Bomag ha celebrado la edición 2017 de sus Innovation Days en las instalaciones que la firma especializada en maquinaria para el asfalto posee en Alemania, evento que se encuadra además en los actos de celebración del 60 aniversario de la compañía. Durante toda una semana y a razón de 400 invitados diarios entre clientes, distribuidores y periodistas de todo el mundo, la firma hizo una demostración de portfolio y tecnología y nos abrió las puertas de su sede central en la localidad germana de Boppard. **Texto: LUCAS MANUEL VARAS VILACHÁN**

Ralf Junker, presidente de Bomag desde el pasado mes de mayo, fue el encargado de dar la bienvenida a los asistentes, en una intervención en la que relató brevemente su andadura en la compañía desde su incorporación en 1988 hasta la posición que ocupa en la actualidad. Apuntó, además, que "mi lema no es Estados Unidos primero, ni Alemania primero. Tampoco Bomag. Mi lema es que los clientes siempre son lo primero".

A continuación dio paso a Jean-Claude Fayat, presidente de grupo Fayat, que destacó que a pesar de la longevidad de los 60 años que cumple la firma, "las personas son las que hacen las compañías jóvenes y dinámicas".

Para el presidente del Grupo Fayat, "60 años de experiencia son una señal de nuestra capacidad de recuperación y de adaptación a los cambios de este mundo tan rápido". Entre las claves señaladas por el máximo accionista del grupo "mantener la filosofía familiar en el grupo ha favorecido a la



Jean-Claude Fayat,
presidente de
grupo Fayat.



Rukiye Demiral, responsable de iGA.



Ralf Junker,
presidente de Bomag.

empresa. Hemos creado lazos y mantene-
mos la cercanía con el cliente". A continua-
ción Jonathan Stringham, vicepresidente de
Marketing de Bomag realizó en repaso por la
historia de Bomag, deteniéndose en varios de
los hitos de la compañía y haciendo hincapié
en sus valores, que resumió en innovación,
rentabilidad y facilidad de uso.

EL GRAN RETO DEL AEROPUERTO DE ESTAMBUL

La construcción del nuevo aeropuerto de Es-
tambul ocupó la parte central de las inter-
venciones de este tramo de los Innovation
ays. Rukiye Demiral, responsable de iGA,
empresa constructora del aeropuerto, explicó
varias de las características de la construc-

ción de esta gran obra en la que el uso de
maquinaria Bomag para las labores de asfal-
tado y su tecnología están teniendo un pro-
tagonismo especial.

Las cifras de la construcción dejan claro
que estamos ante una obra de gran enver-
gadura. Proyectado como el mayor aeropuer-
to del mundo, su construcción supondrá una
inversión de más de 10.000 millones de eu-
ros y empleará a unas 100.000 personas. Las
empresas también asumirán la gestión del
aeropuerto durante 25 años a partir de es-
te año, para lo cual pagarán al Estado turco
más de 22.000 millones de euros.

La terminal albergará 6 pistas de aterri-
zaje, 1,37 millones de metros cuadrados de
área total en las terminales y 271 áreas de
aparcamiento para las aeronaves. Se espe-
ra que por el aeropuerto de Estambul tran-
siten entre 90 y 150 millones de pasajeros
al año, ampliables a 200 millones.

Los trabajos de construcción suponen un
desafío de ingeniería y logístico como en po-
cas ocasiones en la historia de la aviación.



iGA ha implementado un sistema de control de compactación continua integrado en los rodillos. Esta operación se realiza con 40 rodillos de tambor equipados con sistemas de medición de compactación y GPS.



En la primera fase de construcción se mueve una media de un millón de metros cúbicos de tierra cada día, para lo cual la maquinaria desplegada sobre el terreno incluye 2.200 camiones, 255 excavadoras, 158 rodillos compactadores, 65 motoniveladoras, 116 dozers y 95 grúas torre.

En lo que se refiere al asfaltado de las pistas, diariamente se llevan a cabo entre 500.000 y 750.000 metros cúbicos de colocación de relleno y compactación. Asimismo, entre 1,7 y 2,5 millones de metros cuadrados de superficie de capa son realizados para ser probado por controles de calidad.

Para su ejecución iGA ha implementado un sistema de control de compactación continua integrado en los rodillos. Esta operación se realiza con 40 rodillos de tambor equipados con sistemas de medición de compactación y GPS. Con este modo de trabajo, cada rodillo tiene una capacidad de compactación mediante este sistema de entre 95.000 y 110.000 metros cuadrados cada día.

EXHIBICIÓN DE MAQUINARIA

Tras la sesión de ponencias, fue el turno de ver las máquinas de Bomag en acción. Así, durante tres horas, todo el portfolio de la sexagenaria compañía desfiló ante los asistentes, realizando demostraciones tanto de su capacidad de producción (en apenas tres horas se llevó a cabo la construcción de un tramo de asfalto) como las innovaciones tecnológicas que incorporan sus equipos.

Dos ejemplos dan buena muestra de la innovación constante de que hace gala la compañía alemana. Así, pudimos comprobar cómo



Ven y compra los mejores equipos de ocasión!

Además de alquilar, Riwal puede ser tu proveedor de Plataformas Aéreas y/o manipuladores de ocasión. ¿Porqué? Riwal esta constantemente ampliando y renovando su flota y por ello tiene una gran cantidad y variedad de maquinaria procedente directamente de su flota de alquiler. Maquinaria de gran calidad adquirida a los mejores fabricantes, que ha sido mantenida siguiendo y excediendo las especificaciones técnicas de dichos fabricantes. ¡Tenemos mas de 1000 maquinas de ocasión disponibles para la venta! Todas las maquinas se encuentran en perfecto funcionamiento y listas para alquilar, directas de nuestra flota y con el historial de mantenimiento disponible. Toda maquina de ocasión vendida se entrega con certificado de verificación de organismo de control autorizado (OCA).



H12SX

Fabricante: Haulotte
Año: 2007
Precio: € 15.000,00



C10DX

Fabricante: Haulotte
Año: 2007
Precio: € 9.500,00



C12DX

Fabricante: Haulotte
Año: 2006
Precio: € 11.500,00



Optimum 6

Fabricante: Haulotte
Año: 2008
Precio: € 4.550,00



260MRT

Fabricante: JLG
Año: 2007
Precio: € 11.000,00



H23TPX

Fabricante: Haulotte
Año: 2008
Precio: € 24.500,00



2646ES

Fabricante: JLG
Año: 2006
Precio: € 5.940,00



T800

Fabricante: JLG
Año: 2006
Precio: € 8.700,00



C12

Fabricante: Haulotte
Año: 2007
Precio: € 6.000,00



1230ES

Fabricante: JLG
Año: 2008
Precio: € 4.900,00



H16TPX

Fabricante: Haulotte
Año: 2004
Precio: € 8.500,00



C10N

Fabricante: JLG
Año: 2007
Precio: € 5.500,00



1250AJP

Fabricante: JLG
Año: 2005
Precio: € 67.000,00



510AJ

Fabricante: JLG
Año: 2007
Precio: € 23.500,00

Todas estas máquinas y mas se encuentran en **Cheste (VALENCIA)**.
Mas información en:

Teléfono: 667 586 147
Email: ventas@riwal.com
www.riwal.com/sales



mo funciona un proyecto piloto de asistencia que se está llevando a cabo en Sudamérica, mediante el uso de unas Google Glasses, que permiten escanear a distancia la máquina, y el envío de las piezas de reparación mediante un dron.

Por otro lado, la facilidad de mantenimiento quedó patente con el cambio in situ del tambor de una fresadora en 10 minutos.

VISITA A LAS INSTALACIONES

La tercera pata de estos Bomag Innovation Days estuvo en la visita a las instalaciones de Boppard. 2.500 personas trabajan en todo el centro, con unos 1.500 empleados directos en fábrica. Las instalaciones en la localidad germana incluyen la planta del montaje de fresadoras, el centro de formación, el centro de servicios, el sector de montaje

de máquinas ligeras, el centro de logística, la planta de fabricación de tambores, las instalaciones de fabricación de rodillos y la sala de control de calidad.

Los responsables de Bomag que guiaron la visita explicaron que en la planta se montan tres tipos de fresadora, con tiempos de producción que oscilan entre las 130 horas (BM500/600), 300 horas (BM1000/1300) y 500 horas (BM2000/2200).

En el centro de formación es donde mejor queda reflejado el origen alemán de la compañía, incorporando la educación dual a sus procesos. Así, los jóvenes estudiantes tienen un tiempo de formación teórica y práctica de entre 3 y 4 años en los que van rotando por todos los departamentos de la compañía. Bajo este sistema, Bomag forma entre 20 y 25 alumnos por año.

En cuanto al centro de logística, sus 5.400 metros cuadrados de superficie albergan 44.000 partes de maquinaria distintas, con total de 2,3 millones de componentes. Con este enorme stock, dan salida a 500 pedidos diarios a unas 2.000 localizaciones diferentes. Los procesos están automatizados, de modo que los robots localizan los componentes en filas de palés de hasta 30 metros de altura y los depositan para su posterior distribución.

Como no podía ser de otro modo, todos los procesos de producción pasan por un control de calidad que garantiza el perfecto montaje de las máquinas. Este control está compuesto de 14 estaciones de test y en él trabajan más de 60 testadores, que controlan más de 100 parámetros distintos en cada máquina. Desde aquí, las máquinas ya están listas para su envío.

En el centro de formación es donde mejor queda reflejado el origen alemán de la compañía, incorporando la educación dual a sus procesos. Así, los jóvenes estudiantes tienen un tiempo de formación teórica y práctica de entre 3 y 4 años en los que van rotando por todos los departamentos de la compañía.



11 PREMIOS

potencia

Grupo TPI y la revista Potencia convocan los 11º Premios de Maquinaria de Obra Pública y los Premios de Obras y Proyectos

PREMIOS POTENCIA DE OBRAS Y PROYECTOS

- ◆ VÍAS TERRESTRES
 - ◆ TÚNELES
 - ◆ PUENTES
- ◆ OBRAS URBANAS
- ◆ DEMOLICIÓN
- ◆ ACCIÓN MINERA

PREMIOS POTENCIA DE MAQUINARIA DE OBRA PÚBLICA

- ◆ EQUIPOS PARA CONSTRUCCIÓN DE CARRETERAS Y VÍAS
 - ◆ IMPLEMENTOS Y REPUESTOS
- ◆ PERFORACIÓN, CIMENTACIÓN Y MINERÍA
 - ◆ ELEVACIÓN Y MANIPULACIÓN
 - ◆ EQUIPAMIENTO AUXILIAR
 - ◆ EQUIPOS COMPACTOS
 - ◆ DEMOLICIÓN
- ◆ PREPARACIÓN Y TRATAMIENTO DE ÁRIDOS, RCDS, CEMENTOS Y HORMIGÓN
 - ◆ MOVIMIENTO DE TIERRAS SOBRE RUEDAS
 - ◆ MOVIMIENTO DE TIERRAS SOBRE CADENAS

Toda la información, bases de los premios e inscripción de candidaturas en:
www.premios2017.potenciahoy.es

PATROCINADOR PREMIOS MAQUINARIA

SMOPYC
2020

FERIA ZARAGOZA

PATROCINADORES PREMIOS DE OBRAS Y PROYECTOS



VÍAS TERRESTRES



DEMOLICIÓN



OBRAS URBANAS



TÚNELES

COLABORADORES



www.grupotpi.es



www.potenciahoy.es



Husqvarna revoluciona las técnicas de corte de hormigón

Rentabilice su tiempo, y aumente su producción y autonomía con la familia de productos PRIME, le sorprenderá lo que pueden hacer por usted.

Husqvarna PRIME abarca una línea totalmente nueva de equipos eléctricos ligeros y al mismo tiempo muy potentes para el corte de muro, la perforación y el corte manual. El equipo Prime es alimentado por una única fuente de potencia, la unidad PRIME™ convierte la corriente alterna (CA) en señales de alta frecuencia que alimentan al equipo de corte.

EQUIPOS QUE FORMAN EL SISTEMA PRIME

Husqvarna K 6500, una de las cortadoras manuales eléctricas más potentes que existen, comparable a una cortadora hidráulica. El modelo K 6500 está adecuado tanto pa-





ra el corte húmedo como seco, en interiores como exteriores. Trabaja en hormigón, metal, piedra y mampostería, realiza pequeños cortes tales como las aperturas de ventanas y puertas. También realiza fácilmente corte en tubería o trabajos de instalación, corte de asfalto en caminos y pre corte de zanjas.

Husqvarna K6500 RING, La primera cortadora eléctrica de aro Husqvarna, muy eficiente, cuerpo equilibrado y bajo nivel de vibraciones. Mayor profundidad de corte, hasta 270 mm. , puede trabajar en monofásico (3 kw) y trifásico (5.5 kw), caudal de agua fácilmente ajustable y muy cómoda de transportar gracias a su diseño ergonómico y bajo peso (13 kgs).

HUSQVARNA DM650, POTENTE Y VERSÁTIL MOTOR ELÉCTRICO PARA PERFORACIONES DESDE 100 A 600 MM.

Su diseño robusto aumenta la vida del producto, el DM 650 está equipado con protección de sobre carga, Elgard™ . El sistema de perforación puede ejercer la máxima presión posible, sin riesgo de sobrecargar la máquina. El DM 650 también cuenta con indicadores de carga LED, que guían al operario para lograr un rendimiento óptimo .

Husqvarna WS220, sistema eléctrico para el corte de muro, compacto y potente para discos de 600 a 900 mm. de diámetro capaz de cortar muros de hasta 390 mm. de espesor. El motor suministra 6kw de potencia en eje y su peso es de tan solo 19 kg. Este sistema se suministra con un carro o trolley de unos 90 kg. en el que puede transportarse también las cortadoras manuales K6500 y K6500RING. Su protector de disco muy resistente, ligero y fácil de instalar.

Husqvarna PP65, unidad de potencia de 7 kw, bajo peso, diseño compacto y cómodo interfaz permiten un uso fácil del sistema. Alimenta a la K6500, K6500 RING K6500 Chain y DM650

Husqvarna PP220, unidad de potencia de 7 kw, refrigerada por agua para la cortadora mural WS220, equipada con control remoto inalámbrico. Compatible también con los modelos K6500, K6500 RING, K6500 Chain y DM650.

K 6500 Chain, está equipada con tecnología PRIME, alta frecuencia, lo que la convierte en una muy poderosa cortadora eléctrica de cadena. Alta potencia de salida, cuerpo bien equilibrado y bajas

vibraciones hacen que esta máquina sea muy eficiente y fácil de usar. Con K 6500 Chain es posible cortar 450 mm de profundidad de un lado, por lo que esta máquina es un gran complemento a la cortadora de muros para evitar el desportillado de las esquinas. También es ideal para cortes irregulares o pequeños (tan pequeño como 11x11 cm). La gama de productos PRIME™, le permite combinar el sistema que sea más eficiente para su negocio. K 6500 se puede utilizar con cualquiera de PP o PP 65 220 como fuente de energía. Permite ampliar el sistema conforme la necesidad.

HUSQVARNA WSC 40 – NOVEDAD, ÚNICA CORTADORA MURAL DE CADENA DE ALTA PRECISIÓN

Husqvarna presenta una nueva y única herramienta de sierra para pared diseñada para ser combinada con los sistemas de corte de muro Husqvarna WS 482 HF y WS 440 HF. Con la WSC 40, puede cortar pequeñas aberturas con una alta precisión y evitar el exceso de cortes. Al mismo tiempo, posibilita el corte a ras de muro en lugares apretados y de difícil acceso.

Riwal celebra un día de puertas abiertas en su nueva delegación de Madrid



En 2016 Riwal inició el proyecto de diseño y construcción de su nueva delegación en Madrid. El pasado mes de septiembre tuvo lugar la inauguración oficial de la delegación de la compañía, acto que se celebró con una jornada de puertas abiertas.

A la inauguración asistieron responsables de la compañía, así como directivos de las principales firmas multinacionales de maquinaria de elevación. En el evento, celebrado en las nuevas instalaciones de la compañía Valdemoro (Madrid), el equipo de Riwal presen-

tará tanto las instalaciones como su forma de trabajar fundamentada en la mejora continua y en la mejor experiencia del cliente. Asimismo, Riwal exhibió más de 50 máquinas a precios especiales para la venta con motivo de la inauguración de la nueva delegación.

Los motores Deutz comienzan a recibir el certificado de emisiones Stage V

Deutz se ha convertido en el primer fabricante de motores en recibir el certificado de emisiones Stage V para maquinaria móvil, que entrará en vigor en la Unión Europea en 2019. El primer modelo en recibir la certificación por parte de la Autoridad Federal Alemana del Transporte Automotor es el TTCD 6.1.

Esta certificación cumple con la promesa que Deutz, el fabricante de motores de Colonia, hizo a sus clientes cuatro años antes de que la nueva norma entrara en vigor. En 2015, la firma anunció que la generación actual de motores cumpliría con el nuevo estándar previsto y presentaría el sello "Stage V ready". Así, toda la gama de motores Deutz TCD equipados con filtros de partículas diésel lleva este sello.

Ahora, 'Stage V ready' se ha convertido en 'Stage V certified'. La certificación inicial del

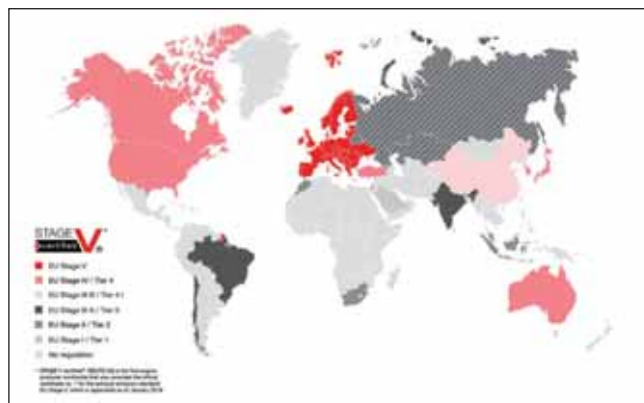
TTCD 6.1 debe ser seguida en noviembre de 2017 por la certificación de los modelos TCD 3.6 / 4.1 / 6.1 / 7.8 y TTCD 7.8 – justo a tiempo para Agritechnica (la principal feria de maquinaria agrícola del mundo que se celebrará en Hannover desde 12 hasta el 18 de noviembre), donde Deutz presentará por primera vez su cartera de motores certificados bajo el nuevo sello "Stage V certified". Asimismo, con la obtención del primer certificado UE Stage V, Deutz también cum-

ple su promesa medioambiental y se posiciona como un fabricante de motores con un enfoque ecológico.

El Estándar de emisiones UE V representa un desafío importante para los fabricantes de motores, debido principalmente a que el límite recientemente introducido sobre el número de partículas sólo puede satisfacerse mediante la instalación de un filtro de partículas diésel (DPF). Deutz ha estado empleando la tecnología de DPF

desde hace más de 10 años y es una característica integral estándar de su gama de productos de TCD. Cambiar del actual estándar Stage IV de la UE al Stage V no requiere espacio de instalación adicional, evitando así costosas modificaciones en el equipo de los clientes.

Michael Wellenzohn, miembro del Consejo de Administración de Deutz AG para Ventas, Servicio y Marketing, explicó: "Hicimos una promesa en 2015 y, ahora que hemos recibido el primer certificado del mundo, hemos cumplido esa promesa. Esto proporcionará a nuestros clientes flexibilidad al instalar motores en su maquinaria y les dará seguridad de planificación cuando cambiemos a la Etapa V. Estamos particularmente orgullosos de recibir la primera certificación de la Etapa V del mundo y subraya nuestro liderazgo tecnológico en el post-tratamiento de los gases de escape".



ESTAMOS PREPARADOS PARA CUANDO NOS NECESITE

Sabemos que se enfrenta a una gran cantidad de retos cada día. El alquiler de equipos y el asesoramiento profesional no deben de ser dos de ellos. En Barloworld Finanzauto estamos preparados para satisfacer sus necesidades de alquiler de maquinaria y grupos electrógenos.



¿CÓMO PUEDO FORTALECER MI REPUTACIÓN?



¿CÓMO PUEDO HACER CRECER MI NEGOCIO?



¿PUEDO MEJORAR MI RENDIMIENTO?



NECESITO EL EQUIPO CORRECTO PARA PODER REALIZAR EL TRABAJO.



BUILT FOR IT

www.barloworld.finanzauto.es

Barloworld
Finanzauto





LiuGong abre las puertas de su sede en Europa

LiuGong ha inaugurado su sede para Europa en la ciudad polaca de Varsovia. Además, ha aumentado la capacidad de producción de su fábrica de Stalowa Wola, también en Polonia. Con la apertura de la sede regional, en la que la compañía ha ubicado a personal clave para aumentar la colaboración y la comunicación, LiuGong fortalece su presencia en el continente.

Howard Dale, presidente de LiuGong Europa y LiuGong Dressta Machinery, señaló que "hay una oportunidad significativa para el crecimiento en Europa. LiuGong se ha comprometido a mejorar continuamente sus productos y servicios y a hacer crecer nuestro negocio en esta región, por lo que hemos establecido la nueva sede para apoyar estas aspiraciones".

La nueva oficina se concentrará en ventas, servicio al cliente y márketing para toda la región europea, y será un importante centro de atención al cliente global de LiuGong.

Además de la apertura de la nueva sede, la compañía ha anunciado el aumento de las capacidades de producción en la planta de LiuGong Dressta en Stawola Wola. La nueva producción aumentará la producción de dozers de Dressta y fabricará cargadoras y excavadoras de ruedas LiuGong para su suministro en toda Europa.

Para celebrar las nuevas aperturas, LiuGong Dressta Machinery celebró un evento de dos días en el que clientes, distribuidores, altos directivos y autoridades locales. En los



actos participó Huang Haiibo, presidente de Guangxi LiuGong Machinery.

Según la compañía, la inversión confirma su compromiso a largo plazo y su confianza en el mercado europeo. Asimismo, la planta de fabricación integrada amplía la capacidad de producción de LiuGong para satisfacer la creciente demanda de cargadores y excavadoras de ruedas finales Tier IV y proporciona una plataforma para apoyar la adaptación de productos para satisfacer las necesidades de los clientes en los principales mercados europeos.

Con una superficie total de 43.724 m², la nueva área de producción abarca 1.904

m² y ha sido diseñada para integrar las últimas tecnologías de fabricación y las mejores prácticas de LiuGong para mejorar la calidad, la seguridad y la eficiencia, al mismo tiempo que se reducen los residuos y el impacto ambiental de las operaciones industriales. Con una capacidad de 1.000 unidades por año, la producción incluirá ahora fabricaciones importantes, pintura, montaje final y pruebas. "Es una señal muy clara de que LiuGong está comprometido con este mercado y en una posición fuerte para ofrecer a nuestros clientes tiempos de entrega más cortos y un mejor soporte con productos diseñados y fabricados en Europa", dijo Dale.

CASA ANDREEA

ARROCES Y MARISCOS

Mucho más que un arroz



Calle Padre Claret, 10
Tel: 915458069



Hune confía en JCB para la ampliación de su flota en España

Desde principios de este ejercicio, JCB ha suministrado a Hune un paquete de 85 manipuladoras telescópicas para atender la creciente demanda de este tipo de maquinaria en el mercado. La mayoría de las más de 30 delegaciones de Hune en toda la península, así como en Baleares y en las Islas Canarias, han recibido en los últimos meses unas remesas de telescópicas con alcance de 6 y 14 m., aumentando su flota de alquiler para dar mejor servicio a sus clientes. Todos los modelos "visten el nuevo traje" que corresponde a la nueva imagen corporativa: color rojo y el nuevo logo de la compañía, tras la integración de Hune en el Grupo Loxam a principios de este año.

Esta importante operación ha sido posible por la relación de confianza que JCB ha mantenido con Hune en España y Loxam en Francia desde hace años. Luis Ángel Salas Manrique, director general de Hune, confirmaba la motivación de esta decisión de compra: "Nos ha convencido la calidad contrastada de las máquinas JCB, unida al servicio que garantiza la amplia red de concesionarios en nuestro territorio".



Alco Grupo renueva su flota de maquinaria con la adquisición de dos modelos de excavadora Kubota

Alco Grupo, con más de 50 años de experiencia y un extenso portfolio de proyectos y colaboraciones, inicia un amplio plan de renovación en la flota de maquinaria, reforzando su oferta de plataformas aéreas, grúas, excavadoras y maquinaria auxiliar de uso intensivo, en régimen de alquiler.

En esta primera etapa, Alco Grupo ha realizado una importante inversión para la adquisición de dos modelos de excavadora Kubota de última generación, que aportan mayor seguridad, capacidad y máximo rendimiento.

La mini-excavadora Kubota U55-4 combina la potencia, para los trabajos más exigentes, con la versatilidad, para actuar en cualquier condición. Esta avan-



zada máquina de 5,4 toneladas está diseñada con una excelente estabilidad para trabajar con

la máxima eficiencia, incluso cuando el espacio está limitado. Por otro lado, la excavado-

ra Kubota KX080-4 ofrece la máxima potencia y rendimiento, atendiendo a un compromiso con el medio ambiente. Esta máquina presenta una serie de prestaciones ECO gracias a su nuevo motor diésel de inyección directa con Common Rail System (CRS), silenciador de filtro de partículas diésel (DPF) y otras funciones respetuosas con entorno y la naturaleza. Además, esta excavadora de 8 toneladas ofrece una fuerza de excavación superior y un gran diseño.

La maquinaria de Alco Grupo garantiza la total seguridad en todo tipo de obras, construcción, industria, remodelaciones, y permite cubrir todas las necesidades y resolver los más exigentes requerimientos constructivos.

Palfinger, presente en la Supercopa de España de Balónmano de la mano de Hidromayoral

Hidromayoral, empresa líder en la venta, reparación y postventa de la marca Palfinger para la provincia de Ciudad Real, se suma a la lista de patrocinadores y colaboradores del Balonmano Alarcos para lograr que su primer equipo, el Vestas Balonmano Alarcos Ciudad Real, llegue a lo más alto y consiga el ansiado ascenso a liga Asobal.

Así ha tenido lugar, en el Quijote Arena, la celebración de la Supercopa de España de Balonmano, día especialmente importante para el balonmano ciudadrealeño. Además, se ha oficializado el acuerdo de colaboración por el cual Hidromayoral une su nombre al del equipo capitalino de Ciudad Real con la única idea de ayudar a que logre sus objetivos deportivos.

Hidromayoral es una empresa con más de 20 años de experiencia que ofrece un servicio integral para toda la provincia en cuanto a venta, reparación y postventa de la marca Palfinger. José Ángel Mayoral, gran amante del balonmano, justificaba la colaboración con el Balonmano Alarcos afirmando que "esta provincia se merece un equipo en Asobal".



TVH EQUIPMENT



Nuestras fortalezas

- Amplia stock de plataformas elevadoras de personas, carretillas elevadoras, manipuladores telescópicos...
- Gran importancia a servicio, fiabilidad y calidad
- Envíos en el mundo entero – profundos conocimientos de carga de contenedores
- Disponibilidad de todos los documentos y manuales requeridos
- Contacto personal con los clientes & proveedores
- Más de 40 años de experiencia en importación & exportación

Vincent Vercaemst - T +32 56 43 45 19
vincent.vercaemst@tvh.com



TVH EQUIPMENT NV · HEAD OFFICE WAREGEM
Brabantstraat 15 · 8790 Waregem · Belgium
T +32 56 43 42 11 · F +32 56 43 43 45 · waregem@tvh.com · www.tvh.com

A company of 

INDICE DE ANUNCIANTES#32

AEM Spain	13
Aerial Platforms	33
Atlas Copco	Portada
Barloworld Finanzauto	45
Bobcat	11
Coexu-Moicano Rent	Interior de portada
Cohidrex	Contraportada
Deutz	6
Global Track Warehouse	9
Haulotte	35
Huppenkothen	19
Husqvarna	29
Imcoinsa	27
Imprefil	17
Inmesol	4 y 5
Intermat	50
Kubota	23
Maqel	31
Palfinger	25
Riwal	39
Thwaites	Interior de contraportada
TVH Equipment	49



PARIS
23 - 28 ABRIL 2018

SALÓN INTERNACIONAL
DE LA CONSTRUCCIÓN
Y LAS INFRAESTRUCTURAS

**EL MAÑANA
SE CONSTRUYE
HOY**

SU PASE GRATUITO

EN PARIS.INTERMATCONSTRUCTION.COM | CÓDIGO:
Solicite su pase a partir de noviembre 2017 | **PROMOTPI**

[f](#) [in](#) [v](#) [o](#) [u](#) [BLOG](#) [t](#) #intermatparis

COMEXPOSIUM

PROMOSALONS ESPAÑA
c/ Gran de Gracia 15 pral.1
marketing@promosalons.es
93.217.85.96

CONJUNTAMENTE EN EL SALÓN



Dicen que
el amor no
es para toda
la vida.

Un dumper
Thwaites, sí.



La mayor rentabilidad del mercado

Sabemos que la mejor manera de rentabilizar un dumper es logrando la máxima durabilidad. Por eso, Thwaites fabrica los dumpers más resistentes del mercado. **En Ubaristi somos distribuidores oficiales de Thwaites en España** ofreciéndote un servicio técnico de calidad.

Seguimos Sumando Fuerzas



Trabber



Cadenas de Goma



Cadenas de Acero con Tacos de Goma

Trasteel



Dientes y Material de Desgaste

www.cohidrex.es



650 989 088

Sede Central Cáceres
Pol. Ind. Capellanías,
Travesía C nave 119-120
10005 Cáceres
Tel. 927230834 / Fax. 927235069
info@cohidrex.es