

# ALLrental

## ●●● ENTREVISTAS

- Juan Vicente Llopis, director general de Geancar, el mayor distribuidor de JCB en España
- Jaroslav Fiser, director de la Línea de Producto de Excavadoras Compactas Bobcat en EMEA
- Antonio Zerolo, director general de Anzeve

## ●●● EVENTO

- Anapat celebra su Asamblea General Extraordinaria en Madrid
- LiuGong, un gigante chino en el mercado español

## ●●● EMPRESAS

- Bobcat celebra su Demo Days 2019
- Deutz Business School, Premio a la Excelencia de la Cámara de Comercio Alemana para España



**GRUPO  
MAMSA //**

**ALQUILER Y VENTA  
DE MAQUINARIA  
CON 40 AÑOS DE  
EXPERIENCIA  
APORTANDO A  
NUESTROS CLIENTES  
CALIDAD Y SERVICIO  
PERSONALIZADO**

**ANIVERSARIO**



**GRUPO  
MAMSA**

# TE AYUDAMOS A CONSTRUIR EL MEJOR FUTURO



## ALQUILER DE MAQUINARIA PARA LA CONSTRUCCIÓN



Alquiler a medida, al mejor precio



En 24 horas disponible en obra



Flota superior a 700 máquinas



Gran variedad de marcas y productos



Reduce costes y tiempo en ejecución de obra

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

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

 RENT  
**moicano**

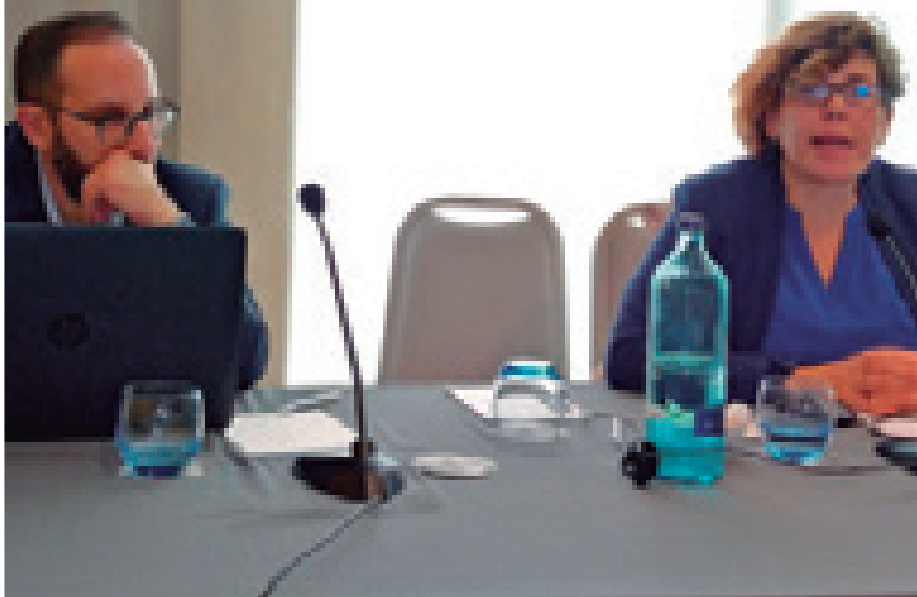
# SUMARIO 46



## EVENTO

Anapat celebra su Asamblea General Extraordinaria en Madrid

PÁG. 14



## EDITORIAL

El mercado pone a cada uno en su sitio.....05

## ENTREVISTA

Antonio Zerolo, director general de Anzeve..... 18

## ENTREVISTA

Juan Vicente Llopis, director general de Geancar, el mayor distribuidor de JCB en España.....20

## EMPRESAS

Bobcat hace una exhibición de innovación en sus Demo Days 2019 .....30

## ENTREVISTA

Jaroslav Fiser, director de la Línea de Producto de Excavadoras Compactas Bobcat en EMEA.....34

## EMPRESAS

Empresas más destacadas del mes.....36

## NOVEDADES

Escaparate de productos.....48



## EVENTO

Liugong, un gigante chino en el mercado español

PÁG. 24

# Todo el recambio que necesitas en un mismo sitio



## Recambios



## Distribuciones



## Marcas

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

**CÓRDOBA**  
 957 42 00 42  
[cordoba@recinsa.es](mailto:cordoba@recinsa.es)

**PALENCIA**  
 979 72 80 73  
[palencia@recinsa.es](mailto:palencia@recinsa.es)

**LLEIDA**  
 973 25 70 09  
[lleida@recinsa.es](mailto:lleida@recinsa.es)

**JEREZ**  
 956 18 05 08  
[jerez@recinsa.es](mailto:jerez@recinsa.es)

**SANTIAGO**  
 981 55 81 32  
[santiago@recinsa.es](mailto:santiago@recinsa.es)

**MADRID**  
 91 795 31 13  
[ventas@recinsa.es](mailto:ventas@recinsa.es)

**JAÉN**  
 953 28 07 07  
[jaen@recinsa.es](mailto:jaen@recinsa.es)

**LORCA**  
 968 44 42 22  
[lorca@recinsa.es](mailto:lorca@recinsa.es)

**ÚBEDA**  
 953 79 02 57  
[ubeda@recinsa.es](mailto:ubeda@recinsa.es)

**SEVILLA**  
 954 25 85 68  
[sevilla@recinsa.es](mailto:sevilla@recinsa.es)



# EDITORIAL

## Cada uno, en su sitio

### TPI Edita

www.grupotpi.es | 91 339 67 30

### Consejero Delegado

JOSÉ MANUEL GALDÓN BRUGAROLAS

### Director General Comercial

David Rodríguez Sobrino



### Redacción

DIRECTOR DE INFORMACIÓN

José Henríquez | jhenriquez@grupotpi.es

DIRECTORA

Marisa Sardina Febrel

marisa.sardina@grupotpi.es | 913 398 626

REDACCIÓN Y COLABORADORES

Laura García-Barrios, Nuria López, Beatriz

Miranda, Lucas Varas

### Publicidad

JEFE DE VENTAS

Ángel Luis Lara Ahijón

angel.lara@grupotpi.es

Teléfono: +34 91 339 8699 | 618 732 312

DEPARTAMENTO COMERCIAL

Teresa del Amo, Ignacio Vázquez

Delegación Barcelona: Corina Estrella

### Producción

JEFE DE PRODUCCIÓN

Enol Álvarez | enol.alvarez@grupotpi.es

MAQUETACIÓN Y DISEÑO

Jaime Dodero

DEPARTAMENTO DE PRODUCCIÓN

Katherine Jacome

### Suscripciones y distribución

Marta Jiménez | marta.jimenez@grupotpi.es

Tel. 91 339 67 30

### Sistemas

Joaquín Moll y Felipe Alzate

### Bases de datos

Sandra García

### Administración

Susana Sánchez

susana.sanchez@grupotpi.es

### Impresión

Rotaclick S.L.

Depósito legal M-8855-2011

Precio ejemplar: 5 euros

### Distribución postal

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

SERVICIOS POSTALES

TGIES



Según las encuestas realizadas periódicamente por la ERA, las perspectivas del alquiler de maquinaria en Europa para el futuro más inmediato son positivas, con mejorías en el tiempo de utilización de los equipos, en las condiciones de negocio y en las expectativas de desarrollo a un año vista. Además, en las últimas previsiones de la asociación, países como Alemania han visto aumentadas sus expectativas de crecimiento en un 1,1 % (hasta alcanzar el 4,8%), y en España también se ha mejorado la expectativa un 0,2 % para llegar a una previsión de crecimiento para 2019-2020 del 5%. Estas cifras llevan a nuestro país a situarse en el bloque donde el alquiler está creciendo mucho más fuerte que la construcción y el PIB. A pesar de esta buena situación que atraviesa el alquiler en España, nuestro país apenas supone el 6 % del total europeo, en niveles similares a los de Suecia e Italia. Bien es verdad que el sector del alquiler está cambiando. Las empresas, cada vez más, se están preocupando por ofrecer equipos seguros, que se adapten a las necesidades de los clientes y que, las firmas dedicadas a esta actividad pongan en valor el objetivo fundamental de su core business: el servicio.

En un sector tan atomizado como ha sido el del alquiler de maquinaria, las empresas se han reinventado y buscado nuevos nichos de mercado, adaptando y actualizando sus flotas de maquinaria y, en otros muchos casos, buscando la especialización. En este sentido, las tendencias de las firmas europeas nos marcan un camino que invita a seguir y a aprovechar. Nos consta que las asociaciones que

aglutinan a las empresas del sector del alquiler, como Anapat y Aseamac, trabajan sin descanso para ayudar a las corporaciones a conseguir sus objetivos. Nos consta también que esa concentración de esfuerzos por el bien colectivo y las aportaciones basadas en la experiencia y conocimiento mutuo se traducen finalmente en una mejora del entorno que beneficia a todos.

Otro puntal importante en el que se debe basar el crecimiento es la diversificación. El sector de la construcción debe formar parte del desarrollo del sector, pero no representar el cien por cien de la cuenta de resultados de las empresas. Es necesario buscar nuevos nichos de mercado y explorar otros sectores como el industrial, energético, agricultura; en definitiva, actividades menos cíclicas, más enfocadas al mantenimiento y reciclaje, demandas continuas y sostenidas a largo plazo. Espectáculos, agencias de comunicación, eventos y promociones, productoras, empresas de relaciones públicas, hoteles y restaurantes, servicios de catering, espacios singulares, organizadores especializados, entre otros, deberían ganar protagonismo en los nichos de mercado del sector del alquiler.

La excelencia al servicio al cliente se configura como otro de los puntos competitivos del sector. El mercado pone a cada uno en su sitio y las empresas más serias, de mayor dedicación forzarán al resto a hacer las cosas mejor. Tras estos años difíciles, los clientes se han dado cuenta de que merece la pena trabajar con proveedores en los que se puede confiar por su trabajo garantizado y el respaldo de un equipo sólido, comprometido y experto.

# ACUERDO DE COLABORACIÓN ENTRE ANAPAT Y HAULOTTE PARA LA IMPARTICIÓN DE LA FORMACIÓN DE IPAF

La empresa Haulotte, fabricante de plataformas elevadoras móviles de personal (PEMP), y socio colaborador de Anapat, ha llegado a un acuerdo con la Asociación para colaborar en la Formación IPAF del Centro de Formación de Anapat.

Haulotte dispone de las instalaciones adecuadas, acreditadas por IPAF, así como los instructores acreditados para impartir esta Formación. Este acuerdo, por tanto, ofrece más opciones respecto a modalidades de formación para las empresas socias, pudiendo ofertar



cursos de IPAF con diferentes posibilidades de impartición, proporcionando una diversidad

formativa muy interesante para los asociados y los trabajadores, lo que contribuirá a una

mejora de la seguridad y de la profesionalidad de los operadores de PEMP.

# LA FLC LANZA NUEVAS HERRAMIENTAS ON-LINE DE PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES

Con el objetivo de promover la mejora de las condiciones de seguridad y salud en el trabajo en el sector de la construcción, la Fundación Laboral continúa aumentando y actualizando su archivo

documental a través de diferentes herramientas que proporcionan formación, información y asesoramiento técnico en materia de prevención de riesgos laborales.

Con el desarrollo de estos

siete nuevos espacios web se pretende facilitar a los trabajadores y empresarios del sector, y en particular a los profesionales dedicados a la prevención, nuevas herramientas de información y divulgación centradas en temas

específicos muy relevantes en la construcción, lo que permite profundizar en el análisis de aspectos concretos de una forma más amplia y detallada.

Con estas guías interactivas on line, formato que ha tenido una gran aceptación en proyectos anterior-

res, se facilita el acceso de cualquier usuario, a través de los distintos dispositivos (smartphone, tablet, ordenador), a una amplia variedad de recursos, como guías, manuales, fichas técnicas, carteles, vídeos, etc.

En cuanto a la temática de las páginas web, cinco de ellas profundizan en aspectos importantes del sector, como son los trabajos en altura, las protecciones colectivas, los equipos de protección individual (EPIs) o la maquinaria. Estos proyectos, con un carácter muy técnico, ofrecen, entre otros contenidos: criterios de selección, normativa aplicable, requisitos técnicos y documentales, etc., y proporcionan soluciones prácticas y propuestas innovadoras en estos ámbitos.





**RE-ADAPTADO**  
**RE-INVENTADO**

**RE-VOLUCIONARIO**



INMESOL PRESENTA:

**C-GENSET**

EL PRIMER GRUPO ELECTRÓGENO CON

**CARROCERÍA CILÍNDRICA**



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

# NUEVOS SERVICIOS PARA LA CONTRATACIÓN DE PROFESIONALES PARA LOS MIEMBROS DE ASEAMAC

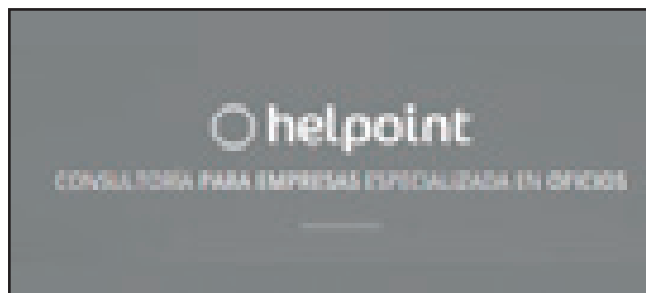
Los miembros de Aseamac, como integrantes de la Federación de Gremios de la Construcción de la que forma parte la asociación, pueden beneficiarse del acuerdo de intermediación laboral firmado entre Gremios y la consultoría Helpoint Serveis para ofrecer sus servicios de demanda laboral de profesionales a las asociaciones que forman parte de Gremios.

Este acuerdo nace ante la necesidad detectada por Gre-

mios de contratar personal cualificado y para facilitar la gestión de las actividades de intermediación laboral entre los candidatos y las empresas miembros de la Federación.

A través de Helpoint Serveis, las empresas miembros pueden beneficiarse de la selección de profesionales cualificados a través de una agencia especializada en oficios.

Como resultado de este acuerdo, las empresas de las asociaciones miembro de Gremios



podrán disfrutar de condiciones especiales de fidelización por las sucesivas peticiones de perfiles profesionales a seleccionar.

Helpoint Serveis es una consultoría de Recursos Humanos

para empresas especializada en selección de oficios que ofrece, entre otros, un servicio de proximidad y responsabilidad a nivel empresarial por la selección de personal cualificado.

## COOPERACIÓN ENTRE HAULOTTE SHANGHAI Y LINDE

Durante la exposición APEX 2019 y Cemat se celebró oficialmente la ceremonia de firma para la cooperación entre Haulotte Shanghai y Linde (China) Forklift Truck Corp. Ltd. en Shanghai. Asistieron entre otros Damien Gautier, director gerente de Asia Pacífico de Haulotte y Wang Zhijun, gerente general de Haulotte en China; Xie De'an, vicepresidente de ventas y servicios de Linde China; Chen Xiaochun, director senior de estrategia de marketing e integración de sistemas de Linde China, así como Huang Yuanqing, director senior de servicios de Linde China y director de North District.

En la ceremonia, las partes realizaron intercambios profundos y pragmáticos y presenciaron conjuntamente la firma del acuerdo de cooperación. Por lo que han iniciado oficialmente la cooperación desde la fecha de la firma.

Linde China se ha convertido en uno de los agentes oficiales de Haulotte en la China continental. Las partes se com-



prometen a proporcionar a más clientes chinos con la mejor experiencia de producto y servicio, soluciones más personalizadas y diversificadas, para lograr una cooperación integral desde las ventas hasta el servicio. Además, a través de esta cooperación, pueden ampliar aún más las áreas de ventas y servicios.

Linde China incorpora las plataformas de trabajo aéreas en su sistema de ventas y servicio, lo que indica su optimismo sobre la plataforma de trabajo aéreo, la visión de futuro de las necesidades de los clientes y la confianza en Haulotte.

En la actualidad, el mercado Mewp está entrando cada vez más en el mercado chino y el inventario de equipos está creciendo. Los ejecutivos de ambas partes involucradas en la actividad expresaron buenas expectativas para el futuro del mercado y la cooperación, y decidieron expandir y promover conjuntamente su desarrollo en el mercado de aplicaciones de China.





EXCAVADORAS



PIELAS CARGADORAS



MANIPULADORES TELESCÓPICOS



TRACTORES



GRUPOS MOTORES



PROPULSORES PARA

# ESPECIAL STAS EN CRISTALERÍA DE MAQUINARIA O.P. Y AGRÍCOLA



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



Tel. +34 976 900 213 | Fax +34 977 547 | [info@glassmop.es](mailto:info@glassmop.es)  
GlassMap | C/ Puñá 8 Parc. 186 | Pol. Ind. Riv. Clar 43046 (Tarragona)

## GLASSMOP



# REYMOP

☎ 907 108 409

🌐 [www.reymop.com](http://www.reymop.com)

☎ 977 306 128

🌐 [repuestos@reymop.com](http://repuestos@reymop.com)

**REPUESTOS Y MAQUINARIA DE OBRA PÚBLICA**

### RODILES PARA MINICAVADORA

Ruedas guía - Rodillos  
Ruedas Caballas - Cademas



TIODOS LOS ELEMENTOS  
PARA SU MINICAVADORA  
DE 1 TN HASTA 15 TN

### MANDOS FINALES

Novos - Recondicionados  
Piezas de Repuesto



DISPONIBLES DE MILS DE PIEZAS -  
DISPONIBLES PARA LA REPARACION DE  
SISTEMAS FINAL, LISTOS PARA SU ENTREGA  
PARA MAQUINAS DESDE 1 TN HASTA 60 TN

### CADENAS CON TEJAS DE ACERO



PARA MAQUINAS DE 3 TN HASTA 5 TN,  
ESLABONES, TORNILLOS, TEJAS PREPARADAS  
PARA MONTAR ALMOHADILLAS

### ALMOHADILLAS Y TEJAS DE GOMAS

Chapas - Dlg. Sn - Bolitas



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

Cadenas de goma robustas y continuas

Entrega inmediata en España y Portugal

Precios  
Sin  
Competencia

Entrega Inmediata

Nuestra Garantía:

24 Meses

Miembro en:

**ASEAMAC**  
Asociación de alquiler de maquinaria y equipos

Alabores de  
Cadena Final  
Cadena  
continua



# CUENTA ATRÁS PARA LA CUMBRE DE IPAF Y ENTREGA DE PREMIOS IAPA 2020

Los premios IAPA (Premios internacionales para acceso motorizado), que se celebrarán en el Millennium Gloucester Hotel en Kensington, Londres, el 23 de abril del próximo año, contarán con un jurado independiente de líderes en el sector del acceso motorizado. Los ganadores serán anunciados en la cena de gala de los IAPA, que atrae aproximadamente a 450 asistentes cada año y cuyo fin es celebrar la excelencia en el sector del acceso motorizado.

En la edición de los premios de 2020, las categorías van desde productos nuevos e innovaciones hasta premios a la seguridad y la formación. Los galardones premiarán actividades realizadas y productos lanza-

dos entre septiembre de 2018 y septiembre de 2019.

Andy Studdert, CEO interino y director ejecutivo de IPAF, comenta lo siguiente: "Es fantástico ver cómo impulsan estos premios nuestros afiliados. La cena de los IAPA es una oportunidad excelente para reunir a todo el sector a nivel global y celebrar las prácticas recomendadas, así como para disfrutar de un divertido evento social y de *networking*".

Concluye: "En este momento estamos ultimando la elección de las personas que conformarán el jurado, y esperamos recibir un gran número de candidaturas para analizarlas en el próximo año".

**Lista completa de categorías de los IAPA:** Empresa de al-



Ganadores de los Premios IAPA 2019, celebrados en Dubái.

quiler de equipos del año, Contribución a la seguridad en el trabajo en altura, Premio al Desarrollo Digital, Premio IAPA a la Innovación Tecnológica, Centro de formación IPAF del año, Instructor de formación IPAF del año, Producto del año Plataformas de trabajo de elevación so-

bre mástil, Producto del año Plataformas de tijera y mástiles verticales, Producto del año Elevadores de brazo y atrio autopropulsados, Producto del año Plataformas para montar sobre vehículo/remolque y Premio IPAF/ Access International a la trayectoria profesional.

## PETER DOUGLAS, NUEVO DIRECTOR GENERAL Y CEO DE IPAF



Desde el pasado 1 de diciembre, Peter Douglas ocupa el puesto de director general y CEO de IPAF, tras un proceso de selección entre casi 50 candidatos de todo el mundo. El nuevo director trabaja desde esa fecha en Reino Unido. Norty Turner, presidente de IPAF, que formó parte del proceso y comité de selección, co-

menta: "En los últimos años, he visto cómo IPAF ha ido ganando fuerza, innovando en la actualización de sus programas de formación con nuevos idiomas y formación electrónica, desarrollando aplicaciones de realidad virtual y creando nuevos eventos. Con Peter en el Reino Unido, se consolidará la sede central de IPAF y permitirá la asis-

tencia completa de la afiliación y el mercado principales de la organización, que en los últimos años ha entregado más carnés PAL que nunca".

Andy Studdert, que desempeñó el cargo de CEO provisional de IPAF y ayudó a dirigir el proceso de selección ha destacado que "tras una búsqueda tan amplia y competitiva, Peter ha sido seleccionado para dirigir esta organización en su camino de prosperidad y crecimiento. Es un honor para mí entregarle la dirección de IPAF a un CEO tan bien cualificado y entusiasmado. Peter guiará a IPAF a un nuevo nivel de excelencia".

Por su parte, el nuevo director ha señalado que "es

un privilegio haber sido seleccionado para esta emocionante labor y estoy impaciente por empezar. El trabajo de todas las personas involucradas en IPAF es vital. Fomentar el uso seguro y eficaz de plataformas aéreas en todo el mundo y garantizar que aquellos que realizan trabajos temporales en altura puedan volver a sus hogares cada día sanos y salvos es lo más importante. Estoy muy agradecido de que se me haya brindado esta fantástica oportunidad para aportar mis ideas y experiencia, y estoy deseando trabajar una vez más con el personal de IPAF y los compañeros del sector".

# DEUTZ SERVICE CENTER

Life Time Support



## OUR PROMISE YOUR FLEXIBILITY

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

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

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

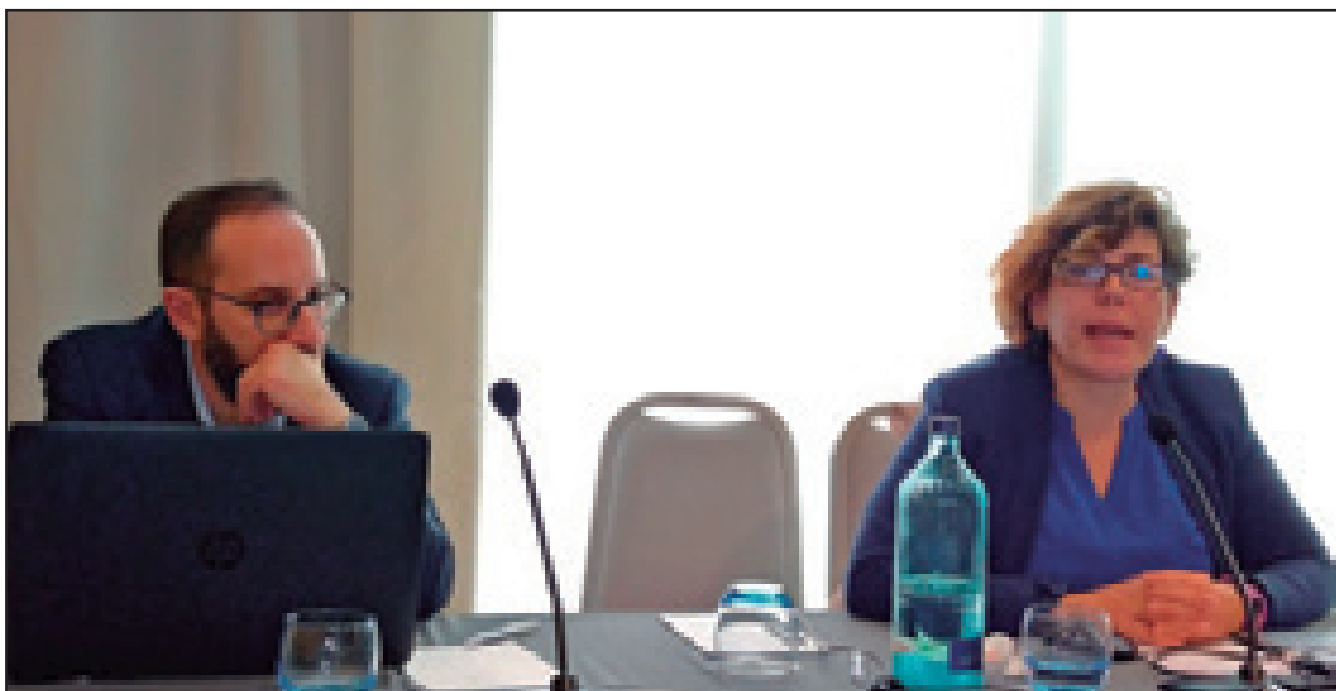


DEUTZ SERVICE CENTER BARCELONA  
Avd. Catalunya, 2 / 08185 Lliça de Vall (BARCELONA)  
Tel: 93 843 92 81 / Fax: 93 843 60 92  
[service.center.barcelona@deutz.com](mailto:service.center.barcelona@deutz.com)  
[www.deutz.es](http://www.deutz.es)

The engine company.



# Anapat celebra su Asamblea General Extraordinaria en Madrid



**Carmen González, asesora técnica de FP Dual, junto a Jorge Juan Ferrando, técnico de proyectos en Anapat.**

**A**napat ha celebrado, como viene siendo habitual, su Asamblea General Extraordinaria y su cena de Navidad tras un año de frenética y fructífera actividad. El Hotel Ilunion Alcalá Norte de Madrid ha sido el lugar elegido para tratar temas de interés para una amplia asistencia de asociados, que han disfrutado de una jornada marcada por un ambiente de optimismo, donde trabajo y ocio han constituido un perfecto tándem.

Siguiendo el esquema tradicionalmente adoptado por la Asociación Nacional de Alquiladores de Plataformas Aéreas de Trabajo, el programa de actividades de la jornada se ha desarrollado en varias fases: la

ponencial, el almuerzo, la Asamblea General Extraordinaria y la cena de Navidad.

Muchos son los "actores" que participan en el sistema de la Formación Profesional Dual, pero es evidente que uno de los más relevantes es la empresa. A través de la participación en el sistema de la FP Dual, esta se convierte en agente formativo. Sin su implicación y compromiso, a priori, resulta inviable implementar un proceso formativo de calidad. Por este motivo resulta imperativo sensibilizar a las empresas del sector de las ventajas de participar en la formación de los futuros profesionales, no solo en aras contribuir al desarrollo de nuestra sociedad, sino también de mejorar su pro-

ductividad y competitividad, y con ello la del sector. Consciente de esta realidad, Anapat ha puesto en marcha un proyecto de apoyo a la Formación Profesional Dual. Este asunto ha sido el eje vertebrador de la fase de ponencias, con una charla impartida por Carmen González, asesora técnica de PF Dual. La experta ha explicado con gran detalle las claves de esta nueva modalidad de FP en la que centro educativo y empresa se corresponsabilizan de la formación del aprendiz, que puede así combinar teoría y práctica. Carmen González ha destacado cómo una formación profesional dual puede contribuir de manera satisfactoria a la especialización del futuro profe-



sional. Las claves, el ahorro de tiempos de adaptación y la motivación del estudiante por las mayores expectativas de desarrollar su trabajo en una empresa determinada tras el periodo de formación.

Carmen González ha enumerado algunas de las ventajas que supone la Formación Dual Profesional, tanto para la empresa como para los futuros profesionales. "Estas

acciones, implican a la empresa en la formación de sus futuros profesionales, participando en el desarrollo de los programas de formación y facilitando los procesos de integración; ayudan a la planificación de los recursos humanos a medio y largo plazo y, por lo tanto, a una mejor estrategia de reposición de trabajadores; y facilitan los procesos de selección, incorporación y adapta-

ción de nuevos empleados a su puesto de trabajo y a la propia organización, reduciendo los costes de reclutamiento". Además, ha puntualizado que "la empresa consigue un mayor compromiso e implicación por parte de sus futuros empleados".

En el ámbito de las oportunidades que supone esta iniciativa para el aprendizaje, Carmen González se ha referido a "la posibili-

## ENERGIZE YOUR PERFORMANCE\*\*

**PULSEO**  
GENERATION

- Eléctrico
- Silencioso
- Todoterreno

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

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

\*\*Ver condiciones en la red de distribución Haulotte. \*\*Dinamice su rendimiento y performance.

GARANTIA  
HAULOTTE  
**5** AÑOS

dad de experimentar en un contexto de trabajo real, obteniendo experiencia y competencias profesionales transversales; recibir una formación orientada a la realidad de su sector profesional, así como una remuneración durante su estancia en la empresa; las mayores perspectivas de ser contratado por la empresa al finalizar la FP Dual; la mejora de su empleabilidad al haber adquirido una experiencia laboral más sólida que en la modalidad tradicional de FP o el aumento de su motivación a lo largo de su proceso de aprendizaje”.

La asesora técnica también ha explicado que “la duración habitual de un ciclo de FP Dual es de 2.000 horas, a repartir en dos cursos y que la estancia en la empresa deberá ser de un mínimo del 33% de las horas de formación establecidas en el título”.

Tras un almuerzo en el hotel, se ha celebrado la Asamblea General Extraordinaria, donde se han tratado temas de gran interés para los asociados, como el certificado de calidad de Anapat, el estudio del sector de 2020, la realización de la inspecciones de la UNE-58921, los avances de la incorporación de Anapat a IPAF y la presentación de la nueva web.

Como broche final de jornada, la asociación ha celebrado su tradicional cena navideña de despedida del año, en esta ocasión en El Asador Donostiarra, representativo restaurante de la cocina vasca, al que han acudido asociados, miembros colaboradores, patrocinadores y prensa.



# REDUCE > REUTILIZA > RECICLA



DDWBRANDING.COM

## UN SISTEMA, MUCHAS ÁREAS DE APLICACIÓN



OBRAS VIALES



CANALIZACIONES



EXCAVACIONES



RECICLAJE



MANTENIMIENTO ZONAS VERDES



OBRAS URBANAS



CANTERAS Y MINAS



DEMOLICIONES



TÚNELES

Línea directa España: 900.868.544



ALQUILA TU EQUIPO MB

< Escanear el código QR

info@mcrusher.com

[WWW.MBCRUSHER.COM](http://WWW.MBCRUSHER.COM)

**MB**<sup>®</sup>  
**THE CRUSHING EVOLUTION**

Antonio Zerolo, director general de Anzeve

“La demanda hace que podamos **ir a un ritmo más rápido** que en el pasado”



Anzeve es una empresa nacida en el año 2000 “con el firme propósito de abastecer a los sectores de la construcción y siderurgia con productos innovadores”, según se definen en su web. Es en “productos innovadores” donde radica la diferencia porque, desde su fundación, llevaron esa combinación de palabras a su máxima expresión: todas las marcas que distribuyen fabrican equipos que siempre han marcado un hito para cada uno de los sectores a los que se dirigen. En la mayoría de los casos, eran absolutamente desconocidos en nuestro país, incluso ahora en Anzeve sigue siendo una máxima anticiparse en la búsqueda de distribuidos que puedan tener un largo recorrido en el mercado español.

## ANTONIO ZEROLO

**A punto de cumplir dos décadas de existencia, Anzeve puede presumir de haberse consolidado como uno de los distribuidores multiproducto más relevantes de España. ¿Cuál ha sido la fórmula para alcanzar esta prestigiosa consideración en el mercado?** No sé si podemos presumir de nada. Lo único que intentamos es aportar el máximo valor a nuestros clientes y también a nuestros proveedores. Nuestra filosofía es muy simple. Entender las inquietudes y puntos de mejora de nuestros clientes y buscar las mejores soluciones en todo el mundo para los mismos. En el momento que encontra-

mos la solución la probamos y adaptamos al mercado local.

**En la actualidad, ¿los populares ‘Demotour’ y la presencia en numerosas ferias y eventos siguen siendo las principales tarjetas de visita de Anzeve?**

Sí, son eventos muy importantes para nosotros. Tener actividad, que los métodos se conozcan y que se hable y piense en ellos. Casi todos nuestros productos y sistemas siguen siendo muy desconocidos, incluso dentro del sector, y no se piensa en ellos para el día a día, sino como solución. Creemos





que cuanto más seamos capaces de dar visibilidad a los métodos y demostrar su valor, más se utilizarán y más los demandarán los clientes de nuestros clientes. Son estos últimos los que de verdad deben creer en las soluciones para que los clientes tengan siempre mucho trabajo.

#### **¿Qué evolución ha tenido Anzeve en estos casi 20 años de vida?**

Ha sido una montaña rusa. Empezamos con muy pocos recursos y mucho trabajo. Fue una apuesta muy firme y hubo clientes que apostaron fuerte por nosotros; no era fácil, pues ni nosotros ni nuestros métodos éramos conocidos, y además la inversión necesaria era muy fuerte. Según los clientes iban rentabilizando la inversión, iban aumentando el parque de máquinas nuestras y fuimos creciendo muy rápidamente, casi nos duplicábamos cada año.

Así hasta el verano del 2007. Todos pensábamos que iba a haber un cambio de ciclo, que nos íbamos a frenar; nosotros teníamos presupuestado un 30% de caída, pero nos equivocamos, caímos del infinito al cero en un mes. De repente, no vendíamos nada, y no solo eso, un montón de lo ya vendido nos lo impagaron. Teníamos un stock impresionante y un montón de empleados que confiaban en nosotros. Aguantamos casi un año con todos ellos, sobrevivíamos de las reservas y de vender el stock, pero siempre al límite. Muchas veces no teníamos liquidez un viernes para los pagos comprometidos el lunes, pero al final se conseguía. Fue una época terrible, de dormir muy muy poco...

Pasamos de ser más de 40 a una plantilla de menos de 15 en la que todos hacíamos de todo. La verdad es que todo el mundo se portó muy bien, hicimos fuerza juntos para salir del bache. Incluso los que se tuvieron que ir se portaron también muy bien (alguno de ellos volvió con el tiempo). Nadie se fue de malas maneras.

Tenemos que dar las gracias por la gente tan buena que siempre hemos tenido. Desde hace ya cuatro años hemos recuperado las ventas y hemos crecido también en equipo, aunque aún estamos lejos de los niveles del 2007. En estos momentos estamos muy bien, con un equipo de gente con ya mucha experiencia, pero aún joven y con ganas. Creciendo tanto en facturación como en productos y soluciones.

#### **¿Cuál es su sello de identidad, filosofía y valores para conseguir mantenerse en la cúspide de un mercado tan selecto como al que se dirigen?**

¿En la cúspide? ¡Qué va! ¡Ojalá! Nuestros valores son muy sencillos, intentamos ayudar. Ayudar a nuestros clientes y a los clientes de nuestros clientes y también ayudar a nuestros proveedores. Les intentamos ayudar a ser más productivos, más eficientes, más rentables, más seguros, y más ecológicos. Además, tenemos la suerte de poder ayudarles con productos y sistemas probados, que sabemos que funcionan.

#### **Su cartera de clientes abarca diferentes sectores como son el de obra pública y construcción, alquiladores, demolición, industria, siderurgia... ¿Cómo están funcionando las diferentes marcas en cada uno de los sectores? ¿Cuáles son ahora mismo más significativas para su firma o se están potenciando más?**

Sí, es verdad que queremos aportar un valor diferencial a un gran número de clientes distintos. Para nosotros siempre ha funcionado bien la demolición, que es algo más de la mitad de nuestro negocio; la industria y los suelos también son una parte muy importante. En minería y en el sector del alquiler somos todavía muy nuevos, pero ya estamos viendo clientes que apuestan por nosotros con éxito. Tenemos muy buenas sensaciones.

#### **Aunque se está avanzando mucho y de forma rápida, ¿qué debe hacerse en España para convertir el reciclaje en una obligación y así cumplir con la economía circular?**

Es verdad que estamos avanzando mucho. Partimos de muy atrás. Creo que la única manera de avanzar más rápido y mejor es que los procesos de revalorización sean rentables, es decir, que al que genera residuo le sea más rentable reciclarlo/valorizarlo que verterlo. Nadie vierte el cobre ¿no? Pues hay que dar valor al reciclado. Hay muchas fórmulas.

#### **Todas sus marcas se caracterizan por un extremo cuidado con la seguridad laboral ¿Considera que es suficiente con la legislación actual para eliminar cualquier riesgo en el trabajo?**

Sí, para nosotros es muy importante la seguridad del trabajador, su ergonomía y su felicidad me atrevería a decir. Es la única manera de hacer las cosas bien. Son los empleados, la gente, los que hacen las empresas. Ya puedes tener todo el dinero del mundo, los mejores productos, las mejores máquinas, que, si no tienes buena gente, no conseguirás nada. En cuanto a la legislación yo creo que estamos todos más o menos de acuerdo en que es muy apropiado y suficiente y además va evolucionando y mejorando poco a poco. El problema es el cumplimiento de la legislación. Ahí sí que debemos mejorar, no puede ser que no cumplir no tenga consecuencias.

#### **Centrados en el mercado de maquinaria de obra pública y minería, usted está viviendo en primera persona los cambios de hábitos por parte del comprador. ¿En qué punto sitúa ahora la importancia de los nuevos equipos en relación a los tradicionales como la retrocargadora mixta?**

Efectivamente el mercado va evolucionando. Hay una gran parte de moda, de creencia, de imitación hacia lo que hace el resto del mercado, y es normal. Cuando el mercado era de las mixtas nadie creía en las miniexcavadoras, hasta que alguien las probó y vio que rendían mucho más y se pagaban antes. Lo mismo pasa y pasará con otras máquinas e implementos. A largo plazo, el tiempo pone a cada uno en su lugar,



pues esto también pasa con los equipos, sistemas, empresas...

**¿Cuáles son ahora mismo los productos estrella de Anzeve?**

Es una pregunta muy difícil de contestar. Tenemos grandes productos que son todos muy relevantes. Nuestro producto más conocido son los robots BROKK, pero todos los productos de nuestro catálogo son productos estrella o lo serán en un futuro. Si no creyésemos en ellos de esta manera, no los distribuiríamos.

**¿Por dónde cree que irá la evolución de los equipos y sobre todo del uso de los mismos por el comprador a corto y medio plazo?**

Pues creo que los equipos cada vez serán más productivos e inteligentes. Darán mucha más información a los operarios y a las empresas. La inteligencia artificial, el Internet de las cosas, la interacción hombre/máquina cada vez será más relevante en nuestro sector. No sé si esto ocurrirá a corto o medio plazo, pero seguro que ocurrirá. Solo es cuestión de que el valor que aporte sea mayor que la inversión. Al final las empresas quieren ser lo más productivas posibles y tener a sus clientes satisfechos.

**Si hay otros valores que distinguen a Anzeve son la formación del usuario y el apoyo comercial durante la vida útil del equipo, además de un servicio de asistencia técnica muy potente ¿cómo han adaptado la empresa para responder a las necesidades tan específicas de los clientes? ¿han implementado las nuevas tecnologías?**

Sí, no somos vendedores de máquinas ni de productos. Queremos transferir valor a nues-

tros clientes, que sepan manejar las máquinas y los sistemas es fundamental para el éxito de nuestros clientes, el nuestro y el de nuestros proveedores. Esta cercanía hacia ambos clientes y proveedores nos ayuda también a crecer y entender cuáles serán las necesidades y soluciones futuras. Es a lo que nos dedicamos... La asistencia técnica es fundamental. Sin ella no hay producto ni sistema que funcione. Nuestro equipo de técnicos es capaz de solucionar casi todo tipo de problemas a nuestros clientes de manera muy eficaz. Su nivel de capacitación es muy amplio y la experiencia acumulada también. Son capaces de solucionar un 80% de los problemas de forma remota. Tenemos la suerte también de trabajar con marcas punteras y de gran experiencia, por lo que la asistencia de los fabricantes es también puntera. No seleccionamos a ningún proveedor que no cumple este criterio. Por supuesto la tecnología ayuda en este sentido, las máquinas se comunican con nuestros técnicos y muchas veces se diagnostican solas, pero el conocimiento y capacitación de los técnicos es fundamental.

**¿Cuáles considera que son los cambios que habrá que introducir en la formación en el futuro inmediato?**

Los que sean necesarios. La formación es clave para todo, para el bienestar del trabajador, para la productividad, para la satisfacción del cliente final, para la calidad de los trabajos y por supuesto para la rentabilidad de las empresas. Cuanto más conocimiento y decisiones pueda tomar el operario mejor va a funcionar todo. Cuanto más individualizada y personal sea la capacitación, mejores resultados dará.

**¿Cómo van a cerrar este ejercicio 2019?**

El 2019 ha sido un año fantástico con muy buenos resultados y con muchos retos y oportunidades para el futuro.

**¿Está afectando a la compañía los diferentes acontecimientos del mercado?**

Claro, todo afecta. Sobre todo, a una empresa como la nuestra que necesita que nuestros clientes inviertan. La incertidumbre es lo peor que hay para las decisiones empresariales. De todas maneras, somos bastante optimistas, tenemos métodos muy productivos y rentables además de seguros y ecológicos, con lo que estamos seguros de que se necesitarán más y más en el futuro. Solo hace falta que los conozca todo el mundo.

**¿Qué balance haría del mercado de la obra pública y construcción?**

En la parte de obra pública que nosotros estamos presentes y podemos aportar valor solo puede haber evolución positiva. Esperamos que en algún momento se reactive.

**¿Y en el alquiler?**

El mercado del alquiler es nuevo para nosotros, aunque tenemos muchas esperanzas puestas en el puesto que nuestras marcas funcionan muy bien en este mercado en otros países. Poco a poco esto será cierto también en España. De momento, los pocos clientes que han apostado están contentos y están repitiendo. Así que estamos contentos.

**¿Qué previsiones augura para este mercado a corto y medio plazo?**

Sí, es nuestro mercado principal y está bastante ligado a la construcción. Nosotros creemos que la demolición irá siempre a más, en especial en las ciudades. Estas se están transformando. Está cambiando el uso de las calles, de los edificios, de las instalaciones, de los transportes; es decir, de todo. Para todos estos cambios hace falta demolición, de una forma u otra, y cada vez habrá más cambios. Además, la demolición será cada vez más precisa y técnica, intentando valorizar y reutilizar todo. Pues justo esto es lo que se nos da bien a nosotros y a nuestros clientes.

**20 AÑOS DISTRIBUYENDO MAQUINARIA**



**BROKK**

Líder en la fabricación de robots de demolición dirigidos por control remoto. Mayor potencia por unidad de peso.



**DARDA**

Cuñas hidráulicas para romper roca, hormigón o piedra, de forma controlada, rápida, limpia y precisa, sin producir vibraciones, polvo o ruido.



**KOVACO**

Cargadoras frontales eléctricas muy versátiles. Su objetivo es poder afrontar cualquier obstáculo en cualquier industria.



**SPRAYSTREAM**

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



**ALITRAK**

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



**SHERPA**

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



**HYCON**

Solo necesitas llevar a la obra un grupo hidráulico. Conecta cualquier herramienta para hacer todo tipo de trabajos en construcción, demolición, corte, taladro, bombeo... Todas se caracterizan por su calidad, durabilidad y el peso mínimo para tener la máxima potencia.



**HTC**

Líder en el diseño, fabricación y suministro de sistemas de pulido y tratamiento profesional de suelos.



**NATIONAL FLOORING**

Las levantadoras de suelos más productivas y fiables de la industria desde hace más de 50 años.

ANZEVE

[www.anzeve.com](http://www.anzeve.com) / [info@anzeve.com](mailto:info@anzeve.com) / (+34) 916 334 553

C/ Diego Marín Aguilera, 4. Parque Tecnológico de Leganés. 28919 Leganés (Madrid)



Juan Vicente Llopis, director general de Geancar, el mayor distribuidor de JCB en España

# "La gente ha optado, en parte, por el modelo de alquiler, en lugar del de la propiedad"

Constituida en 1993 y habiendo celebrado su 25 Aniversario, Geancar Maquinaria se ha convertido en uno de los referentes en el sector de la distribución de la maquinaria pesada. La firma es distribuidor exclusivo de JCB para la Comunidad Valenciana, Murcia, Baleares, Cataluña, Andorra y Almería, siendo con esta prestigiosa marca durante los últimos años, líder del mercado por unidades.

Con fecha 19 de diciembre de 2013, fue nombrada Concesionario Oficial, en las provincias de Valencia, Castellón y sur de Tarragona para los tractores agrícolas de las reconocidas marcas Fendt, Massey Ferguson y Valtra, todas ellas pertenecientes al grupo Agco Iberia. Estas marcas han permitido a Geancar ofrecer una gama que cubre el 90% de la demanda del mercado en la Comunidad Valenciana, en la que se ubica su sede central, así como Murcia, Baleares y Cataluña, donde dispone de bases propias en San Ginés (Murcia), Santa Ponsa (Baleares) y Castellbisbal (Barcelona).



## JUAN VICENTE LLOPIS

Después de casi tres décadas de existencia, Geancar puede presumir de haberse consolidado como uno de los distribuidores referencia de JCB en el planeta. ¿Cuál es el secreto para una relación tan fructífera y de tanto éxito?

Básicamente nuestras relaciones con JCB siempre han sido fáciles. Existe gran coincidencia en la idea de cómo debe ser la distribución y ambos tenemos al cliente en el centro de nuestra actividad.

De hecho en 2002 fueron nombrados por JCB como mejor distribuidor mundial. ¿Cómo se alcanza una distinción de esta dimensión?

La verdad es que estamos muy orgullosos de ese galardón, que nos acreditó dentro del mundo JCB, y que conseguimos siendo fieles a nuestra filosofía empresarial, un 90% de disponibilidad real en recambios, un servicio de asistencia técnica de calidad, crecimiento en cuota de mercado, fidelidad a la marca e inversión en el negocio, esos creo



que fueron los pilares para que nos dieran dicha distinción.

**Hace escasas fechas recibieron la visita de George Bamford, nieto del fundador de la compañía británica y actual miembro del consejo de administración de JCB.**

**¿Qué impresiones se llevó?**

Bueno, a juzgar por sus comentarios y su sonrisa, creo que se llevó la impresión de que la representación de JCB en nuestra zona está en buenas manos.

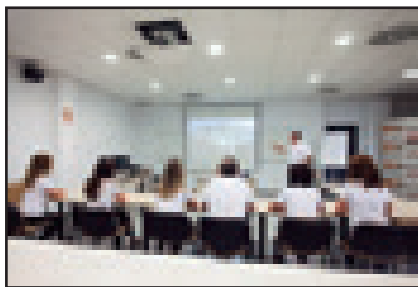
**¿Qué evolución ha tenido Geancar en estos 26 años de existencia?**

La empresa se fundó en 1993, y en principio nuestra zona de distribución era la Comunidad Valenciana, Murcia y las Islas Baleares. En 2012 iniciamos la distribución de JCB en Cataluña y Andorra y en 2013 empezamos con la distribución de tractores de la mano de la empresa AGCO, comercializando sus marcas Fendt, Massey Ferguson y Valtra para las provincias de Valencia, Castellón y sur de Tarragona.

**¿Cuál es su sello de identidad, filosofía y valores para conseguir mantenerse en la cúspide del mercado durante su larga trayectoria?**

Geancar desde el principio tenía claro que no quería ser una empresa más en la distribución de maquinaria, queríamos ser un referente dentro de JCB y de nuestro mercado. Ese ADN se lo debemos a nuestro presidente Antoni Genis, quien nos inculcó con su ejemplo que se puede crecer haciendo las cosas bien, y lo que es más importante, con una ética profesional intachable, y con un respeto personal a los compañeros y clientes que he visto en muy pocas personas.

**Su cartera de clientes abarca diferen-**



**tes sectores como son el de obra pública y construcción, alquileres, reciclaje y sector agrícola. ¿Cómo están funcionando las diferentes familias de producto?**

Ahora mismo están funcionando todas bien, aunque por el crecimiento económico, se está vendiendo más en los sectores de construcción, alquileres y reciclaje.

**¿Cuáles son ahora mismo más significativas para su firma o se están potenciando más?**

El cliente de más volumen ahora mismo es el alquilador de maquinaria sin conductor, y el que se está potenciando más es el del reciclaje.

**Centrados en el mercado de maquinaria de obra pública, usted está viviendo en primera persona los cambios de hábitos por parte del comprador. ¿En qué punto sitúa ahora la importancia de la retrocargadora en relación a otros equipos como las minis?**

Cuando empezamos en la actividad las retrocargadoras eran más del 40% del mercado. Ahora mismo ese puesto lo ostentan las miniexcavadoras. Evidentemente los hábitos del cliente han cambiado, aunque las retrocargadoras siempre serán un valor seguro para los clientes de maquinaria.

**¿Sigue siendo la mixta JCB el producto estrella de Geancar?**

Si, a fecha de hoy aún lo sigue siendo por la altísima cuota de mercado de más del 50%

**“El alquiler sin conductor es la forma que más ha crecido en los últimos años, y ya supone el 50% del mercado”**

que tenemos, pero en números absolutos, la venta de telescópicas y miniexcavadoras han crecido mucho más acompañando el crecimiento del mercado.

**¿Podría darnos un porcentaje histórico aproximado de los segmentos de maquinaria JCB a los que corresponden las casi 5.700 unidades que han vendido desde su fundación?**

Si, aproximadamente un 50% serían retrocargadoras, un 20% telescópicas, un 14% minis, y un 16% restante entre palas y excavadoras.

**¿Por dónde cree que irá la evolución de los equipos y sobre todo del uso de los mismos por el comprador a corto y medio plazo?**

La evolución de los equipos va muy marcada por la eficiencia energética y la ecología, con una bajada brutal de emisiones contaminantes de los motores diésel. Respecto al uso de los productos, el alquiler sin conductor es la forma que más ha crecido en los últimos años, y ya supone el 50% del mercado.

**Si hay dos valores que distinguen a Geancar uno es el SAT y otro la formación. Respecto al SAT, por el que se mostró especialmente interesado George Bamford durante su visita, ¿cómo han adaptado su empresa y concesionarios para adaptarlos a las nuevas tecnologías?**

Básicamente con inversión en personal de servicio, equipos informáticos y de diagnóstico, y formación, tanto de producto como en el manejo de equipos. Esto dicho así parece muy fácil, pero es de las cosas más difíciles del negocio en la actualidad.

**Y en la formación, su centro de instrucción continua es todo un referente. ¿Qué le hace tan especial?**



En la actualidad disponemos de dos aulas con capacidad para 40 personas equipadas con las últimas tecnologías, aunque realmente lo que marca la diferencia es el personal altamente cualificado que imparte los cursos técnicos a todo el personal de SAT de nuestra zona de acción.

**¿Cuáles considera que son los cambios que habrá que introducir en la formación en el futuro inmediato?**

El JCB Uptime Centre es un nuevo reto para aprovechar al máximo las ventajas del livelink a los clientes, que viene de serie con la mayoría de máquinas JCB, y eso unido al lanzamiento de nuevas máquinas eléctricas y el servicio Post Venta remoto a las máquinas, serán los retos de la formación en el futuro inmediato.

**¿Cómo han cerrado el primer semestre del año?**

El primer semestre lo hemos cerrado con un crecimiento del 15% respecto al año anterior.

**¿Está afectando a la compañía los diferentes acontecimientos del mercado y de la política nacional e internacional, sobre todo con el Brexit al ser el principal distribuidor de JCB en España?**

El Brexit es una circunstancia especial que realmente afecta a toda la ciudadanía europea, y a la que Geancar y JCB no son inmunes, y aunque, lógicamente requería una adaptación, no es nuestro principal problema de incertidumbre para con el futuro próximo. Nos preocupa más la inesta-

bilidad política que deriva en falta de presupuestos para obras públicas y pérdida de confianza para los compradores, y una economía ralentizada. Esas sí son las principales incertidumbres para final de año y futuros.

**En 2012, en el momento más crítico del sector, asumieron el reto de hacerse cargo de la distribución de JCB en Cataluña y Andorra. ¿Cómo recuerda la aventura emprendida en aquel momento tan complicado?**

Para nosotros fue una gran oportunidad, ya que necesitábamos crecer en un mercado en caída libre, y aunque supuso un esfuerzo económico, fue una inversión a largo plazo, que va en línea con la filosofía de empresa. En este momento Catalunya es un pilar en la venta de JCB en Geancar, que año tras año sigue en aumento crecimiento.

**¿Qué balance haría del segmento del alquiler en estos momentos? ¿Y del mercado de la obra pública y construcción?**

El sector del alquiler está en claro crecimiento desde el final de la crisis, la gente ha optado en parte por el modelo de alquiler en lugar del de la propiedad. Al mercado de construcción y obra pública, les diría que somos unos grandes luchadores incomprendidos, a los que se les exige una profesionalidad y calidad en los trabajos realizados, pero que se les abandona a su suerte cuando desaparecen las licitaciones y no hay trabajo que realizar. Es muy difícil para la pequeña y mediana empresa invertir y trabajar en un entorno tan volátil.



# GAMA RENTAL STAGE V

➤ EFICIENTES ➤ ECO-FRIENDLY ➤ SUPERSILENCE 2.0  
**DISPONIBLES EN 20, 40, 150, 200 Y 600KVA**



NUEVOS GENERADORES **STAGE V\***

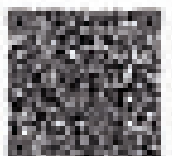
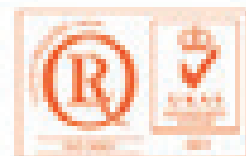
*Con la tecnología más avanzada de reducción de emisiones*



## SEDE CENTRAL

P. I. Oeste, C/ Venezuela, P10-11 . 30820.  
Alcantarilla - Murcia (España).  
T. +34 968 89 22 32  
E-mail: aem@aemspain.com

\* Infórmese sobre motorizaciones disponibles



**PURE INNOVATION ENERGY**

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

# LiuGong, un gigante chino en el mercado español



De izquierda a derecha, Hakan Ilhan, vicepresidente de LiuGong Europe; Manuel Teruel, presidente de la Cámara de Comercio de Zaragoza; David Iglesias, CEO y fundador de DIR; Arturo Aliaga, vicepresidente y consejero de Industria, Competitividad y Desarrollo Empresarial del Gobierno de Aragón y Víctor Iglesias, consejero delegado de Ibercaja.

DIR International Trading se hace con la distribución exclusiva de las palas cargadoras, excavadoras y carretillas de Liugong. El grupo aragonés ha celebrado una jornada de puertas abiertas en Zaragoza para dar a conocer la gama de productos de esta destacada firma internacional.

**L**a idea tan arraigada de que "la cooperación crea valor" ha marcado los pasos de LiuGong desde su nacimiento hace ya más de sesenta años, en una planta ubicada en la zona fronteriza de la región suroeste de China. Su alto nivel de I+D+i, su fabricación inteligente, un arraigado espíritu de trabajo, su apuesta por mercados internacionales, la optimi-

zación de su red global de ventas y su determinación de crear valor constantemente para los clientes son prueba del poder de este gigante chino. Una firma que ha demostrado saber coordinar con éxito el trabajo, acciones y necesidades de trabajadores, usuarios, proveedores distribuidores, forjando una sinergia estratégica sobre la base de la confianza entre todos estos ac-

tores. ¿El resultado? Una red con más de trescientos distribuidores en más de cien países, veinte fábricas en todo el mundo y mil ingenieros trabajando en cinco instalaciones de investigación y desarrollo.

Mundo occidental y oriental han enfrentado siempre considerables diferencias de génesis, que derivan de matices culturales muy arraigados. La deriva de la historia ha





cambiado su curso y, hoy en día, Europa se configura como centro estratégico para grandes firmas multinacionales del continente asiático. Ejemplo paradigmático de esta realidad fue hace dos años la implantación de la sede de LiuGong en la ciudad polaca de Varsovia, así como también su compromiso de mejora de la capacidad de producción de su fábrica de Stalowa Wola, también en Polonia. Siguiendo la estela de penetración en Europa, la compañía ha dado un paso más tras el acuerdo, anunciando oficialmente ya en Bauma, con la compañía aragonesa DIR International Trading para la importación y comercialización en España de la gama de equipos disponible para el mercado europeo. Y como fehaciente prueba de esta firme apuesta, la inauguración oficial de sus nuevas instalaciones de venta, servicio técnico y re-

puestos en Zaragoza el pasado 25 de octubre con asistencia de dignatarios locales, ejecutivos de LiuGong y DIR y distinguidos clientes.

Esta apuesta por España refleja, una vez más, ese interés de la marca asiática por seguir creciendo dentro de nuestro continente. Así lo explicaba Hakan Ilhan, vicepresidente de LiuGong Europa: "En los planes estratégicos a largo plazo de la compañía, los mercados europeos son cruciales". Para lograr estos objetivos de crecimiento, "e ir más allá", ha destacado la puesta en marcha de "un plan de inversión de cinco puntos con el objetivo de proporcionar altos niveles de servicio y soporte de productos que los clientes esperan y merecen. Nuestras inversiones en Europa abarcan personal, fabricación, I + D, distribución y sedes regionales".

Por su parte, David Iglesias, C.E.O de DIR International Trading, ha mostrado su optimismo sobre las previsiones de trabajo con DIR, al asegurar que "el futuro se antoja prometedor para esta asociación conjunta entre LiuGong y DIR y, como prueba de ello, el interés y apoyo de todos los asistentes a esta jornada de puertas abiertas". Además, ha querido destacar que el objetivo de la compañía "no es solo entregar equipos de construcción fiables y de alta calidad, sino también brindar un abanico completo de soluciones al proporcionar asesoramiento profesional con un equipo de expertos en el sector y un servicio de alta calidad a través de una disponibilidad exhaustiva de piezas para los clientes allá donde quiera que se encuentren en España. La oferta y las soluciones de productos de LiuGong satisfacen las necesidades de los clientes españoles".

La jornada de puertas abiertas ha supuesto una gran oportunidad para los asistentes para recorrer las instalaciones de DIR International Trading y conocer in situ las ventajas de su gama de maquinaria adaptada para aplicaciones de trabajo que incluyen construcción e infraestructura general, canteras y agregados, manejo de materiales, servicios públicos, paisajismo y carreteras y autopistas. En este marco, un total de dieciséis máquinas, entre excavadoras, cargadoras de ruedas, minicargadoras y carretillas elevadoras, lucieron sus mejores galas.





## EXCAVADORAS

La gama de excavadoras LiuGong, y en concreto los modelos 915E, 922E, 925E y 909 ECR, que fueron expuestos en la sede zaragozana de DIR, destacan por su potencia de arranque y fuerza de excavación, así como su tiempo de ciclo más rápido. Así se pudo comprobar con el trabajo sobre el terreno de la 915E, una máquina alimentada por el motor Cummins QSB 4.5, con una potencia neta nominal de 113 hp

(84 kW) a 2200 rpm, de conformidad con las normas de emisiones de Etapa 4 de la UE. Este utiliza un sistema de inyección de combustible de common rail preciso y de alta presión, un turbocargador (VGT) y un intercooler aire-aire junto con controles electrónicos del motor para optimizar el rendimiento de la máquina.

El avanzado sistema de control inteligente de potencia (IPC) de la 915E ofrece la potencia que necesita, cuando la necesita. Por su parte,

el sistema hidráulico regenera el aceite de los cilindros de manera más eficiente, lo que reduce el calor, aumenta el ahorro de combustible y mejora los tiempos del ciclo de trabajo.

La estructura superior de la 915E está construida alrededor de una viga doble T reforzada y bien diseñada, lo que permite montar la pluma en el centro exacto de la máquina. Este posicionamiento central ayuda a que esta pueda soportar más tensión en el grupo de accesorios. También deriva en una mejor distribución del peso y de tensión en toda la máquina.

Los sistemas ROPS (Sistema de protección en caso de vuelco) y FOPS (Sistema de protección contra caída de objetos) protegen al operador en el entorno más duro. Asimismo, la gran superficie acristalada en la cabina de la serie E, que se ha incrementado en un 15 % con respecto al modelo anterior, combinada con la cámara de visión trasera, brinda óptima visión del entorno circundante.

## CARGADORAS DE RUEDAS

Dentro del capítulo de cargadoras de ruedas, cabe destacar las tecnologías avanzadas integradas y el resistente diseño de LiuGong. Es el caso de los modelos que se pudieron ver en las instalaciones de DIR: 856H, 877H, 835H





## Ven y compra los mejores equipos de ocasión!

Además de alquilar, Rival puede ser tu proveedor de Plataformas Aéreas y/o manipuladores de ocasión. ¿Porqué? Rival 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).



### Toucan 10E

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



### GS3268DC

Fabricante: Genie  
Año: 2006  
Precio: € 6.000,00



### GS2646

Fabricante: Genie  
Año: 2004  
Precio: € 3.500,00



### S85

Fabricante: Genie  
Año: 2005  
Precio: € 25.000,00



### 800AJ

Fabricante: JLG  
Año: 2006  
Precio: € 30.000,00



### Z4222/IC

Fabricante: JLG  
Año: 2006  
Precio: € 11.000,00



### H16TPX

Fabricante: Haulotte  
Año: 2004  
Precio: € 8.000,00



### 2030ES

Fabricante: JLG  
Año: 2006  
Precio: € 4.500,00



### 1350SJP

Fabricante: JLG  
Año: 2008  
Precio: € 65.000,00



### T800

Fabricante: JLG  
Año: 2007  
Precio: € 8.500,00



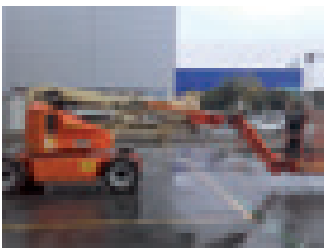
### 2646ES

Fabricante: JLG  
Año: 2006  
Precio: € 4.500,00



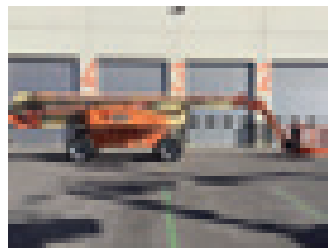
### 4393RT

Fabricante: JLG  
Año: 2006  
Precio: € 12.900,00



### E450AJ

Fabricante: JLG  
Año: 2006  
Precio: € 12.500,00



### 1250AJP

Fabricante: JLG  
Año: 2007  
Precio: € 62.500,00

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

Mas información en:

**Teléfono: 667 586 147**

**Email: [ventas@riwal.com](mailto:ventas@riwal.com)**

**[www.riwal.com/sales](http://www.riwal.com/sales)**

**Above all. Rival**



y 848H. En los dos últimos, el motor utiliza un sistema de inyección de combustible preciso de conducto común a alta presión, con turbocompresor (VGT) e intercooler aire-aire combinados. Las emisiones del motor se eliminan virtualmente mediante NOX y Tecnología de Reducción Dual (EGR+SCR), lo que asegura que ambos motores cumplen las regulaciones de emisiones Etapa IV de la UE. Destaca también la nueva transmisión servoasistida ZF de cuatro velocidades, incluido el convertidor de par con anulación.

Ya dentro del área de demostración de equipos, y bajo la atenta mirada de los asistentes, la 848H realizó su trabajo de movimiento de tierras demostrando su capacidad de agarre, tracción y maniobrabilidad. Sus ejes diferenciales de deslizamiento suminis-

tran potencia automáticamente a las ruedas, lo que facilita los giros, reduce el desgaste de neumáticos y maximiza el rendimiento de llenado del cucharón. Por su parte, la geometría optimizada de la barra en Z mejora la fuerza de rotura del cucharón, la estabilidad de carga, la velocidad y la visibilidad del operador.

### MINICARGADORAS

Además de las excavadoras, también sus hermanas pequeñas, las "minis", atrajeron gran protagonismo durante el evento, en concreto los modelos 375B y 385B, equipados con motor Yanmar Tier 4, eficiente en el consumo de combustible, que entrega una potencia bruta de 67 hp (50 kW) – 72 hp (54 kW) a 2400 rpm con un alto par motor pico. Conectado a una bomba de pis-

tones, permite que la potencia se transfiera directamente al sistema hidráulico.

Otra de las ventas que ofrecen estas máquinas es que toda la cabina puede inclinarse fácilmente 80 grados hacia atrás por una persona y brindar así el espacio adecuado para reemplazar el filtro de combustible del motor o el filtro del aceite hidráulico, entre otros. Además, su resistente sistema ROPS garantiza la protección del operador.

### CARRETILLAS ELEVADORAS

En materia de carretillas elevadoras, la serie C muestra avances que se reflejan en sus mejoradas velocidades de elevación, diagnóstico de fallos, recordatorios de mantenimiento, paneles de instrumento LCD o código de seguridad del operario, entre otras.

Los modelos GLP (gas) van montados con motor Nissan 2.49 L, mientras que los modelos diésel cuentan con motores Mitsubishi 3.331L o Cummins 2.8 L.

Destaca esta gama C por su nueva válvula de control hidráulico, con la que se ha conseguido una velocidad de elevación máxima un 25 % más rápida y una velocidad de elevación un 40 % también más rápida con el motor en ralentí, ya que la bomba está impulsada por la PTO de la transmisión.

Con sensor interruptor integrado en el asiento del operario. Cuando este no está ocupado, se interrumpe la potencia de desplazamiento y se detienen las operaciones de manejo de carga. De esta forma se evitan movimientos no intencionados.



# EVENTOS

*Hacemos realidad tus ideas*

---

**ARQUITECTURA:** PREMIOS CSCAE | WE LOVE MONOTOP (SIKA)  
ILUMINA GALICIA VELUX | JORNADA SICO

**INSTITUCIONAL:** MENTES BRILLANTES  
FORTALECE TU TALENTO (FUNDACIÓN ONCE) | PREMIOS CEIM  
VI PREMIOS CEPYME

**OBRA PÚBLICA:** PREMIOS POTENCIA |  
JORNADA SEGURIDAD UNEXMA

**NAVAL:** PREMIOS FINE |  
50 ANIVERSARIO NAUTICAL

---



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

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

# Bobcat hace una exhibición de innovación en sus Demo Days 2019

El Campus de Doosan Bobcat de Dobříš, en la República Checa, ha acogido la edición 2019 de los Demo Days, dos semanas de demostraciones y presentaciones para clientes, distribuidores y prensa internacional. Unas instalaciones que han sido recientemente ampliadas con la inauguración de la nueva sede de Doosan Bobcat para Europa, Oriente Medio y África.



**TEXTO: LUCAS MANUEL VARAS VILACHÁN**

Más de 700 visitantes acudieron a los Bobcat Demo Days 2019, evento que la compañía celebra anualmente desde 2011 y que acoge una amplia variedad de demostraciones, visitas y espectáculos para los asistentes. En esta edición la innovación tuvo un papel muy destacado, con las nuevas cargadoras de la serie M con motores Fase V, las nuevas cargadoras de la serie R o proto-

tipos como la cargadora de orugas cuádruples y el sistema de control a distancia plug and play MaxControl, que se suman a los recientes lanzamientos de cargadora eléctrica de una tonelada E10e y la nueva gama de manipuladores telescópicos Waste Expert. Todo ello con una nueva identidad de marca que afecta también al diseño estético de las máquinas y que comenzará a verse en los próximos productos Bobcat. Y como colofón, una espectacular demostración de maquinaria que combinaba lo circense y lo teatral con juegos de luces y música dando como resultado un show muy diferente a lo que acostumbramos a ver en el sector.

## DE ESTRENO

El Campus de Doosan Bobcat acogió esta edición de los Demo Days con su recién estrenado Centro de innovaciones y la nueva sede para EMEA del grupo, ampliación de instalaciones en la que la compañía ha invertido 10 millones de euros.

Gustavo Otero, presidente de Doosan Bobcat Emea desde mediados de año, dio la bienvenida a la comitiva de periodistas ma-





blet inteligente permite controlar de manera remota las cargadoras Bobcat. "El desarrollo de la innovación debe ser creíble, funcional, comercializable y mainstream", explicaba el responsable de innovación como ejemplo de este proyecto, que aún en fase de pruebas. Otra de los prototipos que se pudo ver en funcionamiento fue la cargadora de orugas cuádruples Bobcat. Las orugas se pueden atornillar y desatornillar, añadiendo una mayor versatilidad de la que se verán recompensados los clientes en el futuro.

### NUEVA IMAGEN DE MARCA PARA LOS NUEVOS TIEMPOS

Todas estas novedades e innovaciones vienen de la mano de una nueva identidad de marca de la compañía. Vaclav Kratky, Product Manager de Marketing para EMEA de Bobcat, presentó esta nueva identidad, haciendo un repaso a la historia del logotipo y la imagen de la marca desde su nacimiento hasta el presente. La nueva identidad refleja el icónico mensaje "One Tough Animal" incidiendo en cualidades como la resistencia, la agilidad y la versatilidad. Además, el nuevo estilo es modular, por lo que se puede aplicar a máquinas de todos los tipos y tamaños. En dos años todas las máquinas de la compañía adoptarán la nueva imagen.

nifestando que "estamos trabajando en el mayor lanzamiento del portfolio de Bobcat en toda su historia". También se refirió a la importancia que tiene Dobris para la compañía como culminación de "un viaje que comenzó hace tres años y con el que queremos liderar el desarrollo del negocio en la región; esto no va a parar aquí, vamos a continuar invirtiendo en la región y en Dobris".

A continuación los responsables de las distintas áreas de producto de la compañía llevaron a cabo la presentación de las nuevas incorporaciones a la gama. Jiri Karzamin, Product Manager de cargadoras, explicó las novedades que trae bajo el brazo la nueva serie M, que además será la primera en incorporar el rediseño de la identidad de la marca.

El primer trimestre del 2020 verá la llegada de los modelos de ruedas S450, S510 y S530, a los que se unirán en la segunda mitad del año sus hermanas de cadenas T450 y T570. Se trata de modelos conformes a la normativa Fase V de emisiones, que ofrecen mayor rendimiento, mayor confort y un mantenimiento más sencillo. "Los clientes nos pidieron no cambiar el tamaño de la máquina, así que nuestros ingenieros han trabajado para incorporar los nuevos motores a ese mismo tamaño", señalaba Karzamin. Estas cargadoras incorporan además la nueva generación de motores V2 que ofrecen un 37% más de par y una rápida recuperación de la sobrecarga.

Bobcat también ofreció un delante de la gama de cargadoras de la serie R, al mostrar la nueva cargadora compacta "580 y la cargadora compacta de orugas T580 de la serie R. Estas cargadoras cuentan con nuevos brazos de acero fundido, un 20% más resistentes que el modelo anterior de acero fabricado. También cuentan con un paquete de refrigeración rediseñado.

### EL FUTURO ESTÁ AQUÍ

Parte destacada de las presentaciones y demostraciones estuvo dedicada a las innovaciones que está llevando a cabo la compañía. Vijayshekhar Nerva, jefe de Innovación en Bobcat para Emea, presentó el sistema MaxControl, que a través de un teléfono o Ta-

### UN CENTRO A LA ÚLTIMA

El Centro de Innovación de Doosan, integra I + D con fabricación, abastecimiento y training en un mismo sitio. El nuevo Centro de Innovación fue inaugurado en 2014, el resultado de una inversión dedicada por un valor aproximado de 13,5 millones de euros (350 millones de coronas checas). Se construyó paralelamente a los nuevos Centros de I+D en Inchon, en Corea, y al Centro de Aceleración, en Bismarck, Estados Unidos. En él trabajan unas 200 personas y sirve como un centro experto de I+D para todos los equipos de ingeniería de Doosan Bobcat en Europa, Oriente Medio y África (EMEA) y es responsable global de las gamas de cargadores compactos y excavadoras compactas de 1 a 3 toneladas. Entre las estaciones de prueba y medición del centro se incluyen, por ejemplo, una la mesa de inclinación: una superficie que permite comprobar hasta qué ángulo la máquina mantiene su estabilidad o una sala especialmente diseñada y aislada para comprobar los niveles de ruido de las máquinas con la mayor fidelidad posible. También incluye espacios para el testeo de componentes hidráulicos, una gran zona de lavado o la sala del "cooling test", un "congelador" gigante donde las máquinas son sometidas a temperaturas extremas de hasta -40 grados centígrados para comprobar su comportamiento.

La familia de instalaciones de Dobříš también acoge la planta de ensamblaje de cargadoras y excavadoras de Bobcat. La fábrica, establecida en 2007, tiene una producción anual de unas 20.000 unidades.

Jaroslav Fiser, director de la Línea de Producto de Excavadoras Compactas Bobcat para EMEA

# “La excavadora eléctrica E10e nos permite explorar nuevas oportunidades”



## JAROSLAV FISER

Durante el transcurso de estos Bobcat Demo Days mantuvimos una entrevista con Jaroslav Fiser, director de la Línea de Producto de Excavadoras Compactas Bobcat para EMEA, que repasó la gama de productos y sus últimas novedades, entre las que destaca la E10e, la primera excavadora eléctrica de una tonelada.

### ¿Cómo se estructura el portfolio de excavadoras de Bobcat en la actualidad?

Cubrimos todo el portfolio de cero a ocho toneladas, ofrecemos una gran cobertura en cada uno de los segmentos. No tenemos “vacíos” en este rango de maquinaria. Además de tener la gama completa de cadenas, hemos incorporado un modelo de ruedas de seis toneladas y la nueva E10e, eléctrica.

### ¿En qué punto de producción se encuentra la E10e?

Aún estamos llevando a cabo una producción controlada porque queremos estar se-

guros de que hacemos las cosas bien, así que las estamos alquilando a través de distribuidores selectos.

### ¿Qué recepción está teniendo?

Muy positiva. Tenemos una amplia lista de espera de clientes esperando recibirla, pero como decía antes queremos estar 100% seguros de que todo está correctamente testado. Para nosotros no se trata tanto de un producto con el que ganar dinero de inmediato como con el aprender de una nueva tecnología, nuevas herramientas y nuevas aplicaciones. Tenemos confianza en nuestro producto, el negocio llegará en la mañana.



# TB290-2

- » Fase 5 de gases de escape
- » Bomba hidráulica con mayor caudal
- » HUPPIFleetManagement (HFM)
- » Focos LED en cabina y brazo
- » Nuevo diseño

FELIZ NAVIDAD  
Y UN PRÓSPERO  
AÑO NUEVO 2020



**¿Por qué habéis empezado por el modelo de una tonelada?**

Hemos empezado por el modelo más difícil, por una cuestión del tamaño de la máquina, así que a partir de ahora estamos preparados para dar el salto a modelos de mayor tonelaje. La E10e nos permite explorar nuevas oportunidades, aprender de nuevas aplicaciones y tecnologías. La industria de la automoción lleva trabajando en la electrificación 20 años, nuestro sector va un poco por detrás, pero estamos preparados para dar el salto.

**¿Qué prestaciones ofrece respecto al modelo diésel convencional?**

El propósito de esta máquina era desarrollar un modelo que ofreciese prácticamente las mismas prestaciones pero con un modelo eléctrico. Es un poco más rápido que la diésel, pero las principales ventajas llegan con

la reducción de las emisiones y del ruido. Su tamaño la hace ideal para trabajar en interiores y en entornos urbanos.

**Uno de los retos a los que se enfrentan los fabricantes de vehículos eléctricos son los ciclos de carga. ¿Cómo lo habéis solventado con la E10e?**

La versión actual, que mejorará en el futuro, ofrece una media de cuatro horas con una carga completa, oscilando entre las tres y las cinco horas en función de la exigencia del trabajo a realizar. Lo que hemos hecho es incorporar una "supercarga" que permite cargar la batería al 80% de su capacidad en dos horas.

**¿Cuáles serán los próximos pasos de Bobcat en electrificación?**

No podemos dar detalles de nada específico, pero naturalmente creceremos e

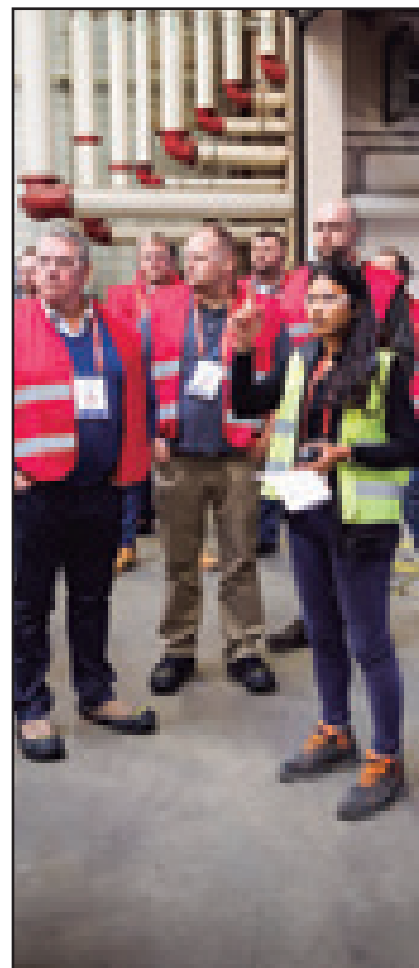
iremos yendo poco a poco hacia máquinas más grandes.

**¿Crees que es una tecnología que tendrá buena acogida en el sector del alquiler?**

Absolutamente. Por eso hemos empezado alquilando esta máquina. Comprar una máquina supone un gasto, y no todos tienen las máquinas trabajando cada día, pero eso el alquiler tiene mucho sentido para nosotros. Además, en algunos países, por cuestiones regulatorias, las empresas de alquiler tienen que disponer de un porcentaje de maquinaria "cero emisiones". Lo estamos viendo también en las ciudades, con medidas restrictivas con el diésel. Es un futuro que llegará. Paso a paso, pero llegará.

**¿Cómo está siendo el mercado para el sector de excavadoras?**

El mercado es de aproximadamente 80.000 unidades en Europa, nosotros estamos en una cuota del 8%, que en España sube hasta el 15%. Tenemos distribuidores muy fuertes en España y una muy buena oferta, así que ahora mismo es uno de los mercados más importantes para nosotros.



Su  
colaborador  
en todos los  
aspectos.



## Máxima potencia sin emisiones

Las innovaciones de Wacker Neuson para trabajar sin emisiones protegen al usuario y el medio ambiente sin renunciar a la máxima potencia.

¡Preste atención a la **E**verde! Puede encontrar más informaciones acerca de las soluciones sin emisiones de Wacker Neuson en:

[www.wackerneuson.com/zeroemission](http://www.wackerneuson.com/zeroemission)



**WACKER  
NEUSON**  
*all it takes!*

# Deutz Business School, Premio a la Excelencia de la Cámara de Comercio Alemana para España



De izda. a dcha., Isidoro de la Flor, director comercial de Deutz Spain; Martha Corchado, coordinadora de Formación de Deutz Spain; Gerd Steinberger, gestor Competence Centre Small Series Deutz AG; Eugenio Serrano Ylleras, director general de Deutz Spain; Fernando Angulo, gestor Competence Center Mechanical Manufacturing Deutz AG; Carolina Grau, directora de Deutz Business School y Alejandro Castilla, director técnico Deutz Spain.

La institución educativa de Deutz Spain, Deutz Business School (DeutzBS), ha recibido en Bilbao el Premio a la Excelencia 2019 de la Cámara de Comercio Alemana para España. La institución alemana para España forma parte de la red mundial de 130 cámaras de comercio extranjeras alemanas, delegaciones y oficinas de representación de la economía alemana en 90 países. Desde 2009, la Cámara honra con el Premio a la Excelencia a empresas, corporaciones y personas que contribuyen de forma especial al desarrollo de las relaciones germano-españolas.

En este sentido, el Premio Excelencia está dotado de una cuantía económica de 3.000 euros, que Deutz ha decidido donar al programa

de Responsabilidad Social Corporativa DREAMS de la empresa SanLucar, que cuenta con el apoyo de la Asociación "Träume werden wahr".

## CONTRIBUCIÓN EMPRESARIAL DE ALTO NIVEL EN EXTREMADURA

Estos reconocimientos premian las iniciativas en los ámbitos de la innovación, la sostenibilidad, el empleo, la RSE y la formación profesional. Particularmente Eugenio Serrano Ylleras, Director General de Deutz Spain, ha manifestado: "Estamos muy satisfechos con este galardón y con el reconocimiento de nuestro trabajo, la promoción de la empleabilidad de los jóvenes y la mejora de la competitividad de las empresas. El premio a la Excelencia fortalecerá aún más nuestra reputación."

## DONACIÓN PARA PROYECTO EN SUDÁFRICA

En el marco del Foro Empresarial Hispano-Alemán 2019, la Cámara de Comercio Alemana hizo entrega de estos premios durante los días 6 y 7 de noviembre en la capital bilbaína. En este contexto, la filial española Deutz destinará la dotación económica al proyecto llevado a cabo en la finca Rooihogte de SanLucar en Sudáfrica, que busca estimular el aprendizaje de los hijos de sus empleados entre los tres meses y los 16 años edad.

**La iniciativa de formación empresarial de Deutz Spain donará el premio para un proyecto en Sudáfrica de aprendizaje en niños**

# SEGURIDAD COMPACTIBILIDAD PRODUCTIVIDAD **MANITOU**



MANITOU MANUTENCIÓN ESPAÑA, S.L.  
Tel.: +34 91 622 13 24  
comercial.mmes@manitou-group.com

[manitou.com](http://manitou.com)

**MANITOU**  
GROUP

# Hackathon Haulotte, un desafío para las generaciones más jóvenes



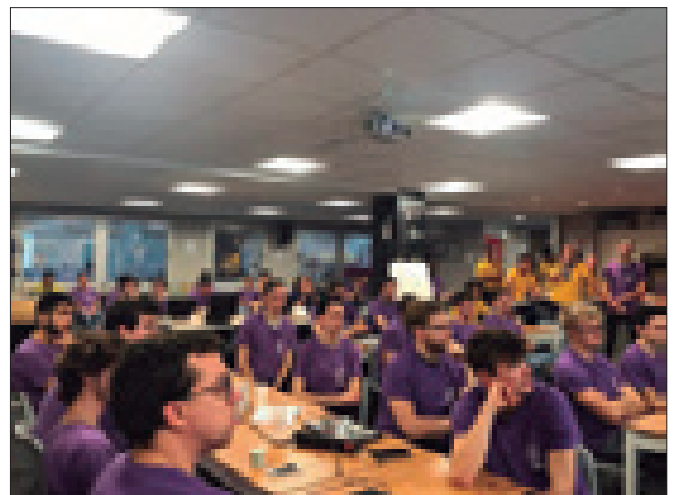
**Jurado del Hackathon, de izda. a dcha., Stéphane Hubert, director ejecutivo de estrategia de Haulotte; Thierry Lahuppe, gerente de Equipo Loxam; Thomas Chefec, director de IT de Haulotte; Patrick Murriss, director de Zona de Europa y África Haulotte; Patrice Metairie, director de operaciones de Haulotte; Jeroen Van Der Schot, ejecutivo de Ingeniería de Ventas para Cloud en IBM y Philippe Noblet, secretario corporativo de Haulotte.**

**E**l pasado mes de noviembre Haulotte organizó con el apoyo de IBM France (Waston Cloud Platform) un hackathon (encuentro de programadores) con estudiantes de Lyon y Saint-Etienne (Francia). 40 desarrolladores, codificadores, creadores y voluntarios se reunieron para trabajar de forma colaborativa en iniciativas digitales innovadoras.

El Grupo Haulotte tenía como objetivo generar innovaciones en línea con su transformación digital a través de desafíos relacionados con temas de conectividad y seguridad, entre otros. El original enfoque de todos los participantes fue una gran experiencia para los equipos de Hau-

lotte, especialmente para los entrenadores. “Fue una experiencia humana gratificante, estos jóvenes motivados y entusiastas fortalecieron nuestro espíritu competitivo. Se hizo todo lo posible para garantizar que nuestro equipo gane este desafío”, señaló Xavier Macé, arquitecto big data y Laurent Di Florio, gerente de sistemas integrados en Haulotte.

Cada equipo defendió valientemente su proyecto frente a un atento jurado compuesto por miembros del Comité Ejecutivo de Haulotte, su socio de IBM y el Grupo Loxam, quienes apoyan la inteligencia colectiva. Este hackathon fue una primera experiencia positiva para Haulotte y augurará futuras ediciones.



# AP

## AERIAL PLATFORMS, S.A.

IMPORTADOR DE  
PLATAFORMAS AÉREAS DE TRABAJO

**HINOWA**  
BY HANSON GROUP

**SOCCAGE**

**JLG**

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

C/ MARA DELICATO Nº 1 VAYES 3 A-B-C Y 2A,  
28030 SAN FERNANDO DE HENAREZ S, MADRID



COMERCIAL@APAERIAL.COM  
TLF: (+34) 91 955 96 70  
WWW.APAERIAL.COM

CENTRO DE  
FORMACIÓN HOMOLOGADO

**IPAF**

# Hidromek suma un nuevo reconocimiento por el diseño de su excavadora eléctrica Hicon 7W

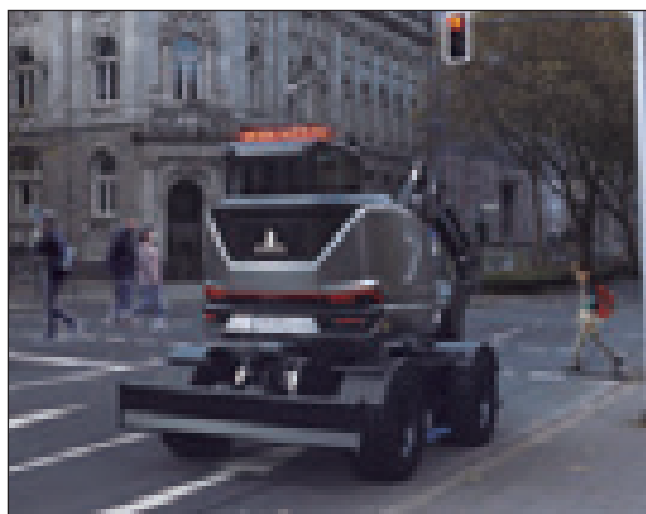
**H**idromek continúa demostrando su fuerza en el diseño de sus productos, esta vez con el galardón obtenido en los German Design Award 2020 por su excavadora de ruedas 100% eléctrica Hicon 7W.

El German Design Award 2020 es uno de los premios de diseño más distinguidos del mundo. Organizados anualmente por el German Design Council, uno de los principales centros de competencia del mundo, los premios se otorgan a proyectos que realizan contribuciones pioneras en el área del diseño internacional. Hidromek, que recibió una mención especial en la edición de 2017 con la motoniveladora HMK 600 MG y el primer premio en 2018 con la cargadora de ruedas HMK 640 WL, ha agregado uno nuevo a sus prestigiosos premios internacionales con HICON 7W.

Hicon 7W es una excavadora 100% eléctrica desarrollado por Hidromek con el objetivo de especializarse en la categoría de equipos de construcción eléctrica del futuro. Destaca por ser inteligente, económica y ecológica. Se puede usar fácilmente en muchos rincones de la ciudad con su emisión cero y sus dimensiones compactas, transmite información con su secreto trasero a su entorno para una conducción segura con su Sistema de seguridad ambiental.

## I + D Y DISEÑO

Hidromek exhibió por primera vez la excavadora Hicon 7W en Bauma 2019. Esta vez, Hidromek ha vuelto a Alemania a recoger un premio de diseño con este mismo equipo. Con este son ya 18 los premios de diseño que ha obtenido la compañía turca.





# Himoinsa refuerza su crecimiento en África y Oriente Medio



Más de 30 empresas procedentes de dieciséis países diferentes se han dado cita en la Convención de Distribuidores de Himoinsa en África y Oriente Medio. Una cita que ha servido para mostrar las últimas novedades de producto y analizar las tendencias del mercado.

Las ciudades sudafricanas de Rustenburg y Port Elizabeth han acogido este año la Convención de Distribuidores de Himoinsa en África y Oriente Medio para hacer balance de los logros alcanzados durante este año, así como perfilar los objetivos y retos que se presentan para 2020.

Guillermo Elum, EMEA Region Director en Himoinsa, ha calificado esta convocatoria como un éxito, al considerar que "nuestros distribuidores son el eje angular para nuestro crecimiento en África y Oriente Medio; dos mercados de elevado potencial que han representado el 14% de las ventas de Himoinsa en 2018 y de los que se espera un crecimiento superior al 10% en términos de facturación en los próximos años".

A la cita ha asistido gran parte de la red comercial que comercializa en estos momentos el producto de Himoinsa en África y Oriente Medio. Más de 16 países han estado representados en este encuentro donde el desarrollo de los nuevos productos y la disponibilidad de nuevas herramientas digitales han centrado el principal interés de los asistentes; grupos electrógenos con nuevas motorizaciones, como la nueva serie Baudouin, nuevos productos para los sectores de la construcción, rental y minero como los generadores bifrecuencia de 1.2 MW de potencia o la subestación transformadora móvil, así como nuevas soluciones híbridas enfocadas al sector de las energías renovables.

Durante el encuentro se ha destinado una jornada para visitar las instalaciones de la filial de Himoinsa en Sudáfrica, en Port Elizabeth, donde los asistentes y la prensa congregada han disfrutado de un completo showroom de grupos electrógenos y torres de iluminación, además de testear varias plataformas digitales desarrolladas para la venta de recambios *on line*.

# Terex AWP abre un nuevo centro de distribución Genie en Oriente Medio



**Nuevo centro de distribución Genie para Oriente Medio, Sudáfrica, Rusia y Turquía, Zona Franca Jebel Ali, Dubái.**

**T**erex AWP ha inaugurado su primer centro de distribución en la región dedicado a las plataformas elevadoras de la marca Genie. Situado en la zona franca de Jebel Ali en Dubái, en las instalaciones de Wallenius Wilhelmsen Solutions (WWS), el nuevo centro de distribución albergará una amplia selección de plataformas telescópicas, articuladas y de tijera Genie para responder rápidamente a las necesidades de los clientes.


Sharbel Kordahi, director ejecutivo de Terex Equipment Middle East (TEME) y director de Ventas Genie para Oriente Medio, Sudáfrica, Rusia y la CEI de Terex AWP, ha destacado que “el mercado está evolucionando y nuestros clientes se han dado cuenta de los desafíos que suponen los pedidos para proyectos que exigen una entrega a corto plazo. En respuesta a la necesidad de asegurar entregas rápidas para apoyar mejor las peticiones urgentes de nuestros clientes, esta nueva sede ayudará a responder más rápidamente, consiguiendo los equipos que necesitan, cuando los necesitan. Los clientes también pueden estar seguros de que esto no provocará cambios en su proceso de pedidos existente”.

Como todas las demás instalaciones de Terex AWP en el mundo, este nuevo centro de distribución Genie también se encargará de las inspecciones técnicas previas a la entrega (PDI) y de la instalación de ciertas opciones. “Este centro de distribución está orientado a las necesidades específicas de los clientes de Oriente Medio y, como tal, se centrará principalmente en acelerar considerablemente la entrega de pedidos únicos. Al mismo tiempo, nuestros distribuidores seguirán manteniendo sus propias existencias de equipos Genie en sus instalaciones, garantizando de esta forma la mejor respuesta posible a todos los clientes de la región”, señala Kordahi.



Kordahi concluye: “Elegimos a WWS como nuestro proveedor de logística y soluciones para este nuevo centro de distribución porque se adapta particularmente bien a nuestras necesidades específicas. Además se ha valorado su amplia experiencia en el sector, así como de disponer del espacio suficiente para almacenar un número grande de unidades Genie. Además, esta firma está localizada en un sitio ideal para el transporte de carga entrante y saliente a los Emiratos Árabes Unidos, Arabia Saudita, Omán y otros países de la región. Confiamos en que podemos contar con WWS para ayudar a nuestros clientes a obtener los resultados en los que se basa su éxito comercial”.





Nueva tecnología:  
baterías de iones de litio  
(100 Ah – 150 Ah)  
combinadas con  
motor diesel  
(Kubota D902 – 21,6 HP)

Plataformas aéreas  
sobre orugas



**Bi-ENERGY**

disponible en las versiones



**LL26.14**



**LL33.17**

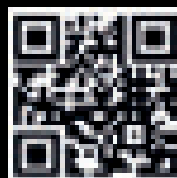
PERFORMANCE **III**

HINOWA S.p.A.

[www.hinowa.com](http://www.hinowa.com) - [info@hinowa.com](mailto:info@hinowa.com)

Via Fontana ■ 37054 Nogara ■ Verona ■ ITALY

Tel. +39 0442 539100 ■ Fax +39 0442 539075



**Hinowa**<sup>®</sup>  
the future is now

# Nueva carretilla Ausa C251H obtiene el reconocimiento a la Innovación Tecnológica en Ecomondo Italia

**L**a nueva carretilla todoterreno Ausa C251H ha obtenido el reconocimiento a la Innovación Tecnológica en la 23ª edición de la feria Ecomondo celebrada en Rimini, Italia. Ecomondo es una feria anual enfocada a la sostenibilidad del equipamiento tecnológico e industrial donde, en la presente edición Ausa ha estado presente conjuntamente con el distribuidor Officine B.

Ausa ha obtenido este reconocimiento gracias a la incorporación de funciones avanzadas, con las que ha innovado en el mercado de las carretillas todoterreno como el sistema Ecomode, que regula automáticamente las revoluciones del motor para ofrecer la mayor potencia con los menores consumos y emisiones, el Hill Holder, que detiene totalmente el vehículo sobre cualquier pendiente al levantar el pie del acelerador, la tracción integral hidrostática controlada electrónicamente, el motor térmico Stage V de bajas emisiones o el sistema integrado de autodiagnóstico a través de la pantalla digital, así como su control remoto desde un teléfono móvil u ordenador.

La nueva carretilla elevadora 4x4 destaca por su completo equipamiento y tecnología, que incluye todos los sistemas de reducción de combustible y emisiones de CO2. Con el rediseño total de la máquina se ha conseguido además aumentar en un 30% la visibilidad del operario, incrementando proporcionalmente su seguridad y la de su entorno. Asimismo, el confort se ha mejorado gracias a unas cabinas más anchas, un volante regulable en altura y profundidad y una reducción en las emisiones acústicas de hasta los 78 dB con cabina cerrada.

Además, dispone de distintas opciones de equipamiento, como diferentes mástiles con hasta una elevación máxima de 5.450 mm, calefacción y aire acondicionado o tres acabados diferentes de cabina.



# Genesal Energy refuerza su presencia con su entrada en Taiwán

La empresa Genesal Energy ha entrado en el mercado de la energía de Taiwán a través del suministro de un grupo electrógeno de 500 kVA, diseñado para suministrar electricidad en situaciones de fallo en red y con el encargo de otros doce equipos especiales para la Administración taiwanesa.

El desembarco en uno de los principales tigres asiáticos marca un punto de inflexión en la política de internacionalización de Genesal, al tratarse de un mercado estratégico, tanto por su importancia económica, ya que es el 28 país más rico del mundo y el sexto de Asia, como por su potencial para las empresas del sector.

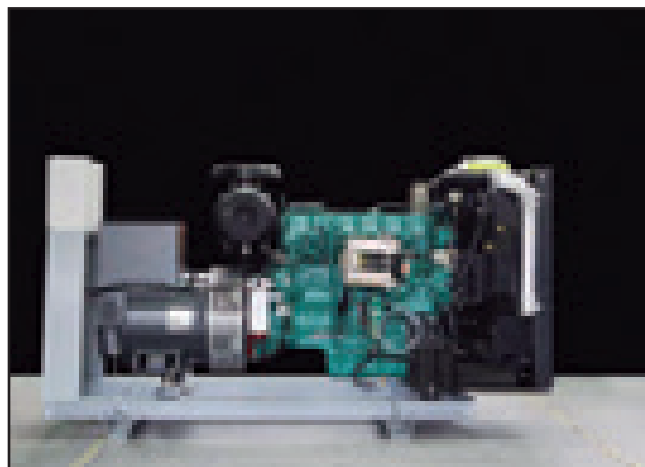
Con un PIB que crece a un ritmo de vértigo año tras año, el sector de la energía distribuida se encuentra en este país en constante evolución y con un enfoque cada vez más sostenible. El primer proyecto de Genesal en Taiwán consistió en la fabricación de un grupo electrógeno estático de 450/500 kVA que cumple a rajatabla con la normativa de emisiones Tier III.

La empresa coruñesa fabricó un grupo adecuado a los requerimientos del cliente, aportando la adaptabilidad y flexibilidad necesarias para una correcta integración de todos los componentes.

Las principales características del grupo son: grupo electrógeno estático tipo abierto de 450-500 kVA a 60 HZ 380/220V y panel de control DSE 7320 MKII para arranque a fallo de red y módulo de comunicación Ethernet para monitorizar el estado del grupo de forma remota desde un ordenador vinculado.

## DOCE GRUPOS PARA LA ADMINISTRACIÓN

La entrada en el mercado de la energía de Taiwán se consolidó con el suministro para la Administración de doce grupos electrógenos de 200/220 kVA. Los equipos, todos especiales, están



diseñados para entrar en funcionamiento en caso de un fallo en el suministro. Son estáticos y se personalizaron según los requerimientos del cliente para adaptarse a las modificaciones que realizaría posteriormente en las instalaciones. Todos cumplen con la estricta normativa de emisiones Tier III.

## Principales características

- Grupos estáticos de tipo abierto de 200/220 kVA a 60Hz 220/127 V.
- Panel de control DSE 7320 MKII para arranque a fallo de red.
- Motor con válvula EGR para la recirculación de gases de escape
- Resistencia anti-condensación en el alternador

# Sistema Genie, puesto a prueba en el Royal Military Tattoo de Edimburgo



**E**l Royal Edinburgh Military Tattoo, que se celebra durante tres semanas en agosto en la explanada del Castillo de Edimburgo, capital de Escocia, interpretados por las Fuerzas Armadas Británicas, bandas militares de la Comunidad Británica de Naciones e internacionales, así como por otros artistas, atrae a 220.000 asistentes cada año. El aforo de los 8.700 espectadores que asisten a las representaciones diarias del evento se ubica en una tribuna que se construye especialmente cada año para el festival. La instalación de la red de seguridad es parte de su construcción. Se trata de un trabajo que ha sido realizado por el especialista en redes de seguridad Peoples Safety Ltd. usando una plataforma Genie equipada con una barra anticaídas Genie Lift Guard.

Habiendo descubierto recientemente la barra anticaídas Genie Lift Guard, Peoples Safety contactó a la empresa de alquiler Nationwide Platforms en Broxburn, cerca de Edimburgo, para proporcionar a su equipo una barra anticaídas Genie Lift Guard y una plataforma adaptada a sus necesidades. Instalada en la cesta de una plataforma telescópica de 40,10 m Genie SX™-125 XC™, que ofrece un alcance de 24,38 m, los operarios del especialista en redes confirmaron que, después de haber probado la barra anticaídas Genie Lift Guard por primera vez este verano, esta demostró ser perfectamente adecuada para este proyecto particularmente desafiante.

Miembro de FASET (la asociación comercial y organismo de formación para el montaje de redes de seguridad y sistemas de seguridad temporales), Peoples Safety vio por primera vez una demostración del sistema de barra anticaídas Genie Lift Guard durante la reunión general anual de la asociación a principios del año pasado. Craig McKenna, Gestor de contratos de Peoples Safety, dice: "Como



especialistas en sistemas de seguridad, siempre estamos interesados en nuevas soluciones que nos permitan trabajar de forma segura y más eficiente, especialmente cuando han sido probadas tan rigurosamente como la barra anticaídas Genie Lift Guard. Como el primer y único sistema de este tipo en obtener la certificación oficial como Equipo de Protección Personal (EPI), el sistema anticaídas Genie tiene la certificación que necesitamos para responder a los requisitos de salud y seguridad laboral de nuestro trabajo diario".

Y añade: "Con unos 4500 m2 de red para instalar en tan solo cinco días, el Edinburgh Tattoo es un proyecto desafiante que proporcionó una oportunidad perfecta para que nuestro equipo realmente pusiera a prueba la barra anticaídas Genie Lift Guard".

# ROBUSTRACK SL BULL TRACK<sup>®</sup>

## CADENAS Y ALMOHADILLAS DE CAUCHO

Somos los mejores expertos del sector



**BULL  
TRACK**  
HEAVY DUTY

**30 MESES**  
DE GARANTIA  
POR ESCRITO

**BULL  
TRACK**  
STANDARD DUTY

**18 MESES**  
DE GARANTIA  
POR ESCRITO

**BRIDGESTONE**  
*Your Journey. Our Passion*

Además de fabricar sus 2 marcas propias, Robustrack, S.L. es distribuidor para España y Portugal del primer fabricante mundial de orugas y almohadillas de caucho Bridgestone. Con amplias existencias para entrega inmediata.

### MADRID

Tel: +34 91 625 006 000 **ES**  
Email: [comercial@robustracksl.com](mailto:comercial@robustracksl.com)

### ZARAGOZA

C/Alcalá, 16-18 5004 Zaragoza  
Tel: +34 920 261 234 **ES**  
Email: [www@robustracksl.com](mailto:www@robustracksl.com)

### TARRAGONA

C/Port. 24 Palmar, Rta. Car. 4006 Tarragona  
Tel: +34 653 077 463  
Email: [info@robustracksl.com](mailto:info@robustracksl.com)

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

# Nueva grúa Flat-Top de gran capacidad de Comansa

**C**omansa, fabricante de grúas torre ha incorporado un nuevo modelo a su amplia gama de grúas Flat-Top de gran capacidad. Se trata de la nueva 21LC1400. Las principales aplicaciones de esta son proyectos de infraestructura y PPVC (construcción volumétrica prefabricada y precabada, por sus siglas en inglés), un modelo que además ofrece óptimas prestaciones en cualquier proyecto en el que sea necesario elevar cargas muy pesadas, como en astilleros, minería y otros sectores industriales.

Al igual que en los desarrollos de gama en la familia 21LC más recientes de Comansa, la 21LC1400 cuenta con una contra-pluma de diseño modular que permitirá reducir enormemente su radio en obras con espacios reducidos. Para la 21LC1400 se ha diseñado un nuevo carro-gancho simple muy compacto en lugar del habitual sistema de simple-doble carro, estándar en otros modelos de Comansa, ya que esta grúa trabaja fundamentalmente en proyectos en los que la carga máxima será necesaria en casi todos los movimientos de elevación.

Este modelo dispone de una pluma de 85 metros de alcance de serie, ampliables hasta 90 metros y una nueva jaula, concebida como una extensión de gama de los últimos desarrollos en grúas de menor tamaño.

Además, Comansa comunica la incorporación «Quick Set», mostrada en Bauma Múnich, un sistema de limitación electrónica que reducirá el tiempo de limitación de cargas de las grúas desde 3 horas hasta 45 minutos, una tecnología que reduce también la cantidad de personal necesario para realizar dicha operación.

Este nuevo modelo incorpora de serie la nueva cabina Cube, que ya fue presentada a finales de 2017 y que no solo ofrece un diseño estético innovador, sino una experiencia de usuario completamente renovada; amplio espacio y gran confort, productividad y nuevas funcionalidades, que le valieron el premio de diseño IF, uno de los galardones más prestigiosos del mundo dentro del panorama industrial.





# Maquel lanza su nueva plataforma elevadora para la recogida de pedidos

**M**aquel, el distribuidor en exclusiva de JLG Industries en España y Portugal aprovechó Logistics & Distribution 2019, evento, clave en el sector logístico en España, para lanzar su nueva plataforma elevadora JLG para la recogida de pedidos.

Su diseño completamente nuevo, con grado de giro cero, dimensiones compactas para fácil acceso desde espacios reducidos y altura de picking de más de cinco metros, permitirá que la recogida de pedidos suba al siguiente nivel. Facilitará y hará más seguras las tareas de picking, control de inventario y mantenimiento en cualquier tienda. Este nuevo

producto se presentará en el stand Maquel 3C21. También se demostrará su facilidad de uso y manejo en el área de demostración de la feria.

Además, la empresa ha aprovechado el evento para presentar dos plataformas elevadoras clave en el sector logístico: la plataforma JLG Toucan 12E PLUS, óptima para trabajar en elevación sobre estanterías hasta doce metros con un alcance horizontal de seis; y la plataforma 830 Nano SP Plus, muy versátil, pensada para el sector minorista y cualquier trabajo que requiera un alcance hasta 1,50 metros desde una superficie muy reducida.



  
**sima**

**50**  
años dándole  
cuerda al futuro

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



**ELITE**



**ATA 450**



**HANDY 350**



**TRITON**



**Hand Safe**



Sensor S&S  
(Stop & Safe)  
de detección  
de manos



**KERAMAX  
1300**

# Nueva excavadora Doosan DX350LC-7 Fase V con D-Ecopower

**D**oosan ha lanzado la nueva excavadora de orugas de 36 toneladas y Fase V, DX350LC-7. Se trata del primer modelo de Fase V que incorpora la innovadora tecnología D-Ecopower, que ofrece a los operadores mayor productividad y menor consumo de combustible por hora de trabajo, además de controles más suaves.

Como el nuevo modelo DX300LC-7 de 30 toneladas Fase V lanzado en 2019, este nuevo modelo se basa en el éxito cosechado por el diseño de la máquina de Fase IV anterior. Además del incremento del rendimiento y del ahorro de costes, la nueva excavadora Fase V incluye mejoras importantes en aspectos relacionados con la comodidad del operador, el tiempo de actividad y el retorno de la inversión, orientándose intensamente a reducir el consumo de combustible y aumentar la potencia, la robustez y la versatilidad.

La tecnología D-Ecopower se centra en la función del sistema hidráulico y demuestra la continua repetición de todos los procesos y componentes utilizados en Doosan para lograr niveles de eficiencia energética diésel.

La tecnología D-Ecopower de Doosan utiliza una bomba controlada electrónicamente por presión dentro de un sistema hidráulico de centro cerrado para lograr un aumento de la productividad de hasta un 26% y una disminución del consumo de combustible de hasta un 12%, dependiendo del modo seleccionado. Una válvula de control principal de centro cerrado minimiza las pérdidas de presión, al tiempo que la bomba con regulación electrónica por presión gestiona y optimiza la potencia del motor con mayor eficacia.

Los nueve sensores del sistema D-Ecopower detectan la cantidad de aceite hidráulico que se necesita para una tarea en particular

y la regulan con precisión, en lugar de forzar continuamente el paso de una cantidad fija de aceite, mejorando así la eficiencia. Por medio de software se obtienen electrónicamente las ventajas de un sistema de centro abierto con muy poca pérdida de energía. El sistema hidráulico y la potencia del motor están optimizados y sincronizados, lo que redundará en que disminuyan las pérdidas en el sistema.

A través del joystick, el operador percibe mejor la respuesta del sistema, por lo que aumenta el control de la máquina y disminuye la fatiga del operador. La aceleración y la deceleración de las funciones del grupo de trabajo de la excavadora son más suaves y facilitan los movimientos repetitivos de giro y excavación con menos sacudidas.

## MOTOR DOOSAN DL08 FASE V

Para cumplir los requisitos de emisiones de los motores de Fase V, la nueva excavadora monta un motor diésel Doosan DL08. Este ofrece una nueva solución para superar los requisitos de la Fase V sin recirculación de gases de escape (EGR) que aumenta la cantidad de aire disponible durante la combustión. Esto hace que aumente la temperatura del proceso y que se reduzca en gran medida la generación de partículas. Esto se combina con la tecnología pos tratamiento DOC/DPF+SCR súper eficiente para garantizar emisiones mínimas. Gracias a la nueva tecnología, el mantenimiento del filtro de partículas diésel (DPF) se ha reducido mucho y no requiere mantenimiento hasta que la máquina alcanza 8000 horas de funcionamiento.

Con sistema inalámbrico de control de flotas DoosanConnect, una gestión de flotas basada en Internet que resulta de gran utilidad para supervisar el rendimiento y la seguridad de las máquinas, así como para fomentar el mantenimiento preventivo. Está disponible como equipamiento de serie en la nueva generación de excavadoras Doosan (a partir de 14 toneladas), la nueva generación de cargadoras de ruedas Doosan y los ADT de Doosan.



# Intercambiadores de calor de aluminio en ambientes marinos

**H**ay miles de grupos electrógenos y otros equipos que operan en entornos donde la corrosión por sal marina provocará un rápido deterioro de las aletas de enfriamiento de aluminio y de los tubos del intercambiador de calor.

Particularmente susceptibles de sufrir este tipo de daños son los pequeños grupos generadores que se pueden encontrar en los muelles y cubiertas de barcos en todo el mundo.

Imprefil dispone, para los mercados de España y Portugal, núcleos y radiadores que son fabricados por GGM Radiator con aletas de enfriamiento de cobre, más duraderas, y recubiertas por una capa de soldadura.

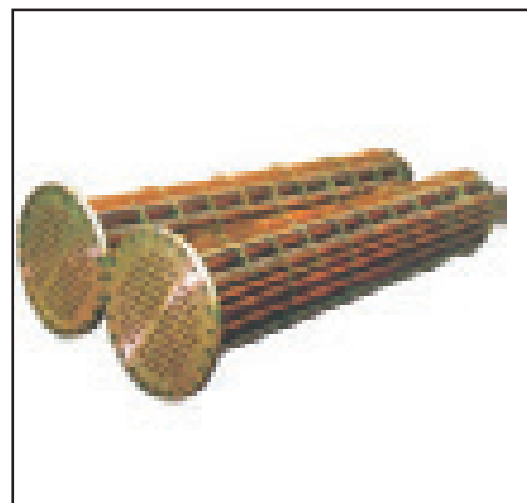
Esto, combinado con los tubos de refrigerante de latón recubiertos de soldadura, asegurará que la unidad resistirá durante mucho más tiempo el ataque de la niebla salina y otras sustancias corrosivas transportadas por el aire.

Los intercambiadores de calor de aluminio son menos indulgentes con el refrigerante mal mantenido o incorrecto, lo que puede provocar que los conductos del refrigerante se bloqueen.



Los tubos de refrigerante de latón recubiertos con soldadura, y las placas de los tubos del radiador GGM Radiator de Imprefil, son mucho más estables y tienen menos probabilidades de reaccionar negativamente ante los problemas que plantean las situaciones límite a las que en ocasiones se ven sometidos los equipos.

Imprefil garantiza unos plazos de entrega en 24/48 horas en Península y Baleares, de toda la gama de productos de GGM Radiator, cumpliendo así con el compromiso de ser ágiles y atender de forma satisfactoria las demandas de sus clientes.



GGM Radiator está certificado según ISO9001: 2008 y cuenta con la certificación del Sistema de Gestión Ambiental ISO14001 para la fabricación y suministro de Radiadores Automotrices, Comerciales e Industriales, Núcleos de Radiadores y Componentes Asociados. Esta circunstancia reafirma el compromiso de Imprefil (certificado en la norma ISO 9001 desde 1999) de optimización y satisfacción al cliente a través de un método de trabajo excelente para la mejora y garantía de la calidad de sus productos y servicios.



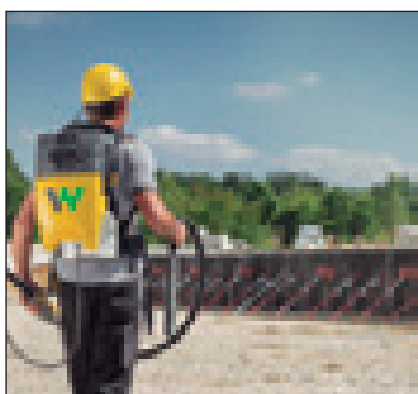
# Vibrador interno a batería como sistema de mochila

**E**l sistema de vibrador interno a batería de Wacker Neuson, presentado por primera vez en la feria Bau-ma de 2019, ya está disponible. La mochila con convertidor electrónico y batería permite trabajar sin un cable de alimentación, lo que aporta una nueva libertad de acción para el usuario y un gran confort en la operación para la compactación del hormigón. Su eficiente batería de iones de litio proporciona energía para toda una jornada de trabajo.

En casi todas las obras para la construcción de estructuras se utilizan vibradores internos para que el hormigón sea más firme y resistente. El hormigón llega fresco a la obra y luego debe ser procesado lo más rápido posible. Para ello, Wacker Neuson siempre ha ofrecido equipos eficientes y probados en el mercado. Con su último desarrollo, el vibrador interno de batería IEe, el usuario ahora puede trabajar más rápido, más cómodo y más seguro. La eficiente batería de iones de litio se utiliza en una mochila para convertidor electrónico (ACBe). Como resultado, el usuario lleva la fuente de alimentación directamente con él mientras trabaja y ya no son necesarios los largos cables de alimentación.

## COMPACTACIÓN FLEXIBLE Y SEGURA

Wacker Neuson ha diseñado y desarrollado un sistema de transporte ergonómico para la batería del vibrador interno zero emission: gracias a las compactas dimensiones de la mochila y a las correas acolchadas para los hombros y las caderas, el peso se distribuye de forma uniforme. El convertidor necesario, que garantiza una tensión baja de protección de 34 voltios, está integrado en esta mochila y, además, la batería se puede introducir en la mochila sin herramientas y en muy pocos pasos. La batería se puede cambiar rápidamente en cualquier momento.



## COMPACTACIÓN EFICIENTE

El vibrador interno de batería ofrece las ventajas habituales de la serie IE de Wacker Neuson: el cabezal vibrador está templado en el tercio delantero y el funcionamiento de alta frecuencia garantiza un número de revoluciones estable y, por lo tanto, una calidad óptima en la compactación del hormigón. Asimismo es un equipo robusto, duradero y fiable. El nuevo sistema de vibrador interno presenta una estructura modular: se pueden conectar vibradores internos con diferentes tamaños de cabezal vibrador y distintas longitudes de manguera protectora a la mochila con batería. De este modo, los alquiladores pueden, por ejemplo, almacenar toda la gama de tamaños de cabezales vibradores y mangueras con unos costes de inversión más bajos y menos espacio y, por lo tanto, ofrecer la solución adecuada para una amplia

gama de aplicaciones. Los clientes pueden elegir entre tres longitudes de mangueras protectoras standard (1,5, 3 y 5 metros) y tres diámetros diferentes de cabezales vibradores (38, 45 y 58 milímetros).

## UNA PARA TODOS

Además del sistema de vibrador interno de alta frecuencia, otros seis productos de la gama zero emission de Wacker Neuson funcionan con la misma batería de iones de litio de última generación, que ha sido especialmente diseñada para las aplicaciones más exigentes de la industria de la construcción. Proporciona energía suficiente para todo el trabajo que un equipo debe realizar a lo largo de una jornada laboral promedio.

Dos modelos de batería intercambiable con un rendimiento variable, BP1000 y BP1400, conforman el corazón de los siete equipos y se pueden cambiar en poco tiempo, lo que permite al usuario sustituir la batería descargada por otra cargada en unos segundos. Ya sean los vibradores internos IEe, las planchas vibratorias AP2560e, AP1840e o AP1850e, o los apisonadores a batería AS30e, AS50e y AS60e: todos están listos para ser utilizados en cualquier momento gracias al sistema modular con batería intercambiable.

Además de estos equipos para la construcción libres de emisiones para la compactación, la gama de productos zero emission de Wacker Neuson también comprende una excavadora dual power, una cargadora sobre ruedas, un dumper sobre orugas y un dumper sobre ruedas. Asimismo se está preparando la introducción al mercado de una miniexcavadora eléctrica de 1,7 toneladas. Esto significa que se podrá llevar a cabo una obra urbana de forma completamente libre de emisiones.

# Camso lanza una serie de llantas sólidas con **arillo no manchantes** para montacargas

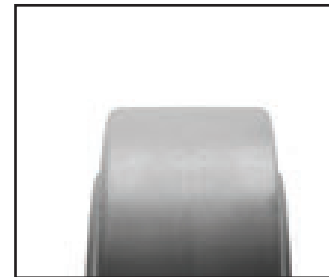
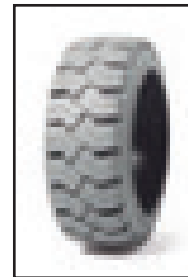
Camso presenta los productos Solideal PON 555 NM y PON 550 NM, dos nuevas incorporaciones no manchantes a la serie Solideal PON que ofrecen una mayor eficiencia energética y rendimiento térmico.

Ambas llantas están diseñadas para satisfacer las crecientes necesidades de los clientes con aplicaciones en interiores y flotas de alquiler con operaciones de media intensidad, ofreciendo colocar una solución no manchante con la mayor vida útil en la industria. Asimismo, es claro que las empresas no quieren ver marcas de llantas o polvo de caucho negro en el piso o en sus productos, y un número creciente de industrias han establecido regulaciones que requieren el uso

de llantas no manchantes, pero en ningún caso esto puede comprometer la vida útil o el rendimiento del producto.

La serie Solideal PON no manchante se desarrolló para ofrecer una menor resistencia al rodamiento, lo que aumenta la eficiencia energética. Además, el caucho natural mejorado utilizado en el compuesto no manchante reduce los desgarres y cortes, mientras que su construcción única de dos etapas reduce la acumulación de calor.

- La llanta de superficie lisa Solideal PON 555 NM: garantiza un entorno de trabajo limpio, baja resistencia al rodamiento y un rendimiento térmico mejorado. Han sido especialmente diseñadas para proporcionar la



máxima vida útil en aplicaciones de alta intensidad que requieren llantas sólidas con arillo no manchantes.

- La llanta con banda de rodamiento Solideal PON 550 NM: tiene todas las características y beneficios de la PON 555 NM, con un perfil ancho y huella plana para una mayor estabilidad y agarre.

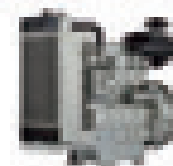
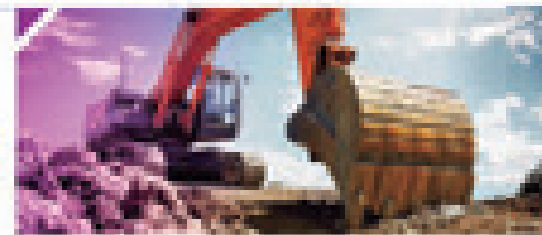


Distribuidor oficial Perkins® para España, Irlanda, Estonia, Turquía, Francia desde 1978

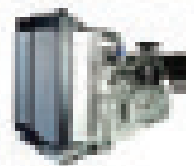


## Perkins mejora su rendimiento y productividad

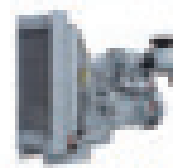
Gracias a la amplia gama de motores PERKINS, SECODI POWER SYSTEMS os ofrece un abanico de soluciones cada vez más eficientes, compactas y con tecnología punta



Serie 400



Serie 1200



Serie 1700/2000



Sincro 2.8/3.1

### STAGE V

Los motores Perkins® cumplen con las normativas vigentes.

Nuestro equipo de técnicos e ingenieros forman parte de una de las redes de distribución más amplia y mejor preparada del mundo.

SECODI POWER SYSTEMS MÁS QUE UN PROVEEDOR

Secodi Power Systems  
C/ Evangelista Torralba 3  
28002 ALCALÁ DE HENARRES

motors@secodi.es  
[www.secod.es](http://www.secod.es)

Nuestro equipo está a tu disposición para contactar a tus preguntas y te atenderá en el

91 134 13 13

# La primera excavadora eléctrica Bobcat sale de la línea de producción

**B**obcat ha anunciado que la primera de las nuevas miniexcavadoras a batería de 1 tonelada con giro de voladizo cero (ZTS) E10e de la empresa ha salido de la línea de producción en la planta de fabricación de equipos compactos de Bobcat en Dobris, en la República Checa.

La primera E10e que sale de la línea, terminada a las 13:08 horas del 11 de julio de 2019, tiene el número de serie B4KL11001. Se dirige a los Países Bajos, al distribuidor autorizado de Bobcat, Inter-Techno, con sede en Apeldoorn, donde se utilizará como máquina de demostración y estará disponible para su alquiler en la empresa asociada de Inter-Techno, 123Machineverhuur.

Doosan Bobcat ha elegido la fábrica de Dobris para producir la E10e para todos los mercados del mundo. Las primeras máquinas se venderán en EMEA (Europa, Oriente Medio y África), y posteriormente se pondrán a la venta en los mercados de América del Norte y Asia. Los Países Bajos, Suecia, Alemania, Austria y Noruega son los primeros en ser seleccionados en Europa, en línea con los estudios que muestran que la mayor demanda se da en estos países. Las ventas posteriores de la E10e en otros países dependerán de la disposición de los mercados, de los distribuidores y de la demanda de los clientes.

## AUMENTO DE LA PRODUCCIÓN DE E10E

La E10e se construye sobre la misma plataforma y se produce en la misma línea de producción que las exitosas miniexcavadoras diésel E08 y E10z. Esta línea tiene actualmente una capacidad total de 2000 máquinas al año y puede producir la combinación necesaria de modelos diésel y eléctricos según la demanda real del mercado.

Jarry Fiser, Mini-Excavator Product Line Director de Doosan Bobcat EMEA, dijo: "Estamos muy contentos de que la demanda real sea superior a nuestras expectativas y capacidades de producción origina-

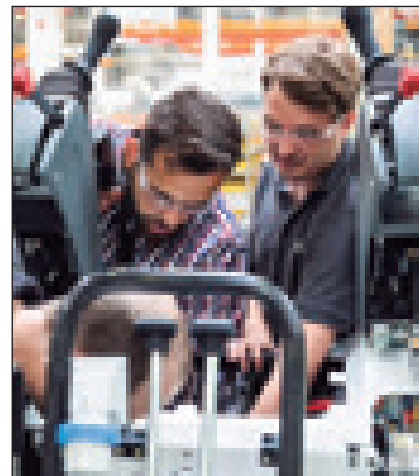


les. Hemos dado prioridad a los distribuidores de Bobcat en los Países Bajos, los países nórdicos, Alemania y Austria. Estos países tienen una aceptación pública muy positiva de las fuentes de energía alternativas".

"La E10e no es más que el comienzo de nuestro viaje para seguir ampliando nuestra cartera de fuentes de energía alternativas. En esencia, todos los componentes del tren de potencia se fabrican a medida. La capacidad de producción de 2019 ya está agotada y estamos aceptando pedidos para entregar en 2020", continúa.

Combina cero emisiones, bajo nivel de ruido y un ancho de tan solo 71 cm, lo que le permite pasar fácilmente a través de puertas estándar y entrar y salir de ascensores. Es idónea, por tanto, para proyectos de demolición de interiores y excavación de sótanos, pero hay muchos otros lugares en los que se requieren este tipo de máquina, como por ejemplo, en las construcciones en el centro de la ciudad, los trabajos nocturnos y los contratos en zonas en las que es necesario reducir al mínimo el ruido, como hospitales, cementerios, escuelas, etc.

La E10e tiene un paquete de baterías de iones de litio de última generación, libre de mantenimiento, con un sistema de gestión avanzado, diseñado para encajar dentro de la cubierta estándar de la máquina a fin de mantener el perfil ZTS de la máquina, y



posee los mismos parámetros y dimensiones que la miniexcavadora E10z estándar de diésel. Bobcat se ha basado en estudios con los clientes, para optimizar el paquete de baterías a fin de proporcionar la capacidad para adaptarse a los patrones de trabajo típicos. Por lo tanto, la E10e puede funcionar hasta cuatro horas con una sola carga. Con la sobrealimentación externa opcional de 400 V, la batería se puede recargar hasta el 80 % de su capacidad en menos de dos horas. Como resultado, la E10e puede funcionar durante toda una jornada laboral cuando se utiliza con pausas de trabajo normales.

La batería también se puede recargar durante la noche utilizando el cargador de a bordo conectado a la red de 230 V estándar.

# Torres de iluminación con motor Stage V de Himoninsa

Las torres de iluminación Apolo con motores Stage V de Himoninsa cumplen con el Reglamento UE 2016/1628 para máquinas móviles (NRMM). El objetivo, disminuir la generación de gases contaminantes. Diseñadas con un depósito de combustible que puede garantizar hasta 17 noches de trabajo ininterrumpido sin repostar.

Torres de iluminación compactas, con un robusto diseño, capaces de soportar temperaturas extremas.

En definitiva, se trata de un diseño que permite su fácil manejo y transporte, reuniendo las características que demanda el sector del alquiler.



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

## Te ofrecemos:

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

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



# Deutz aumenta su portfolio de motores en Estados Unidos

**D**eutz ha firmado un acuerdo a largo plazo con Kukje Machinery para expandir su línea de motores de más de 19 kW en el mercado estadounidense.

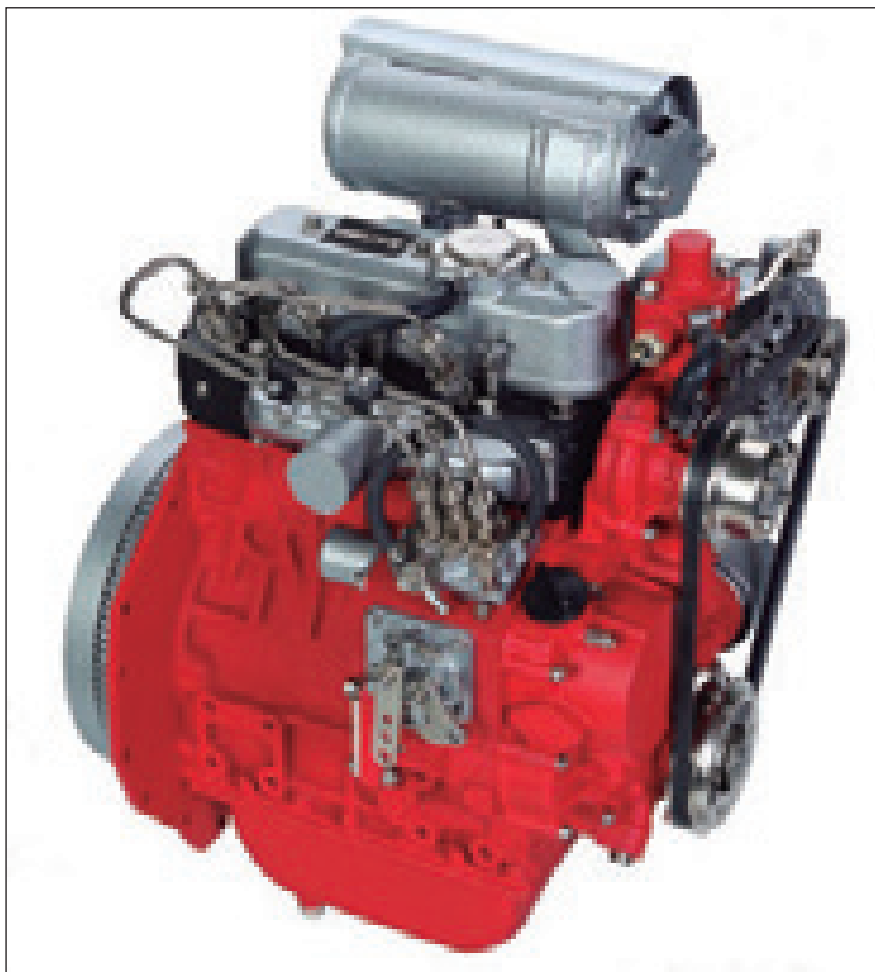
“El D1.2 y el D1.7 son motores rentables y potentes que cumplen con las últimas regulaciones de emisiones tanto en Norteamérica como en la UE. Al mejorar esta gama de motores en particular, estamos llevando la calidad y el rendimiento de Deutz a aún más fabricantes de equipos”, señala Frank Hiller, presidente del consejo de administración de Deutz.

Los nuevos motores tendrán la marca Deutz y serán compatibles con la red de servicio de la compañía. Los motores son de aspiración natural, configuraciones de tres cilindros que se ofrecen en desplazamientos de 1.2 l y 1.7 l con potencias de salida de hasta 19 kW. El D1.2 y el D1.7 también se pueden utilizar con los nuevos productos E-Deutz al proporcionar a los clientes paquetes híbridos completos que sean eficientes y respetuosos con el medio ambiente.

“Todo es parte de nuestra estrategia para proporcionar a los clientes motores que brinden la cantidad correcta de energía, pero que sean simples y económicos de instalar y mantener”, dijo Michael Wellenzohn, miembro de la junta directiva de Deutz y responsable de Ventas, Marketing y servicio.

Desde la compañía señalan que los dos modelos satisfarán las necesidades de los clientes que desean alimentar máquinas como plataformas aéreas, equipos de excavación de zanjas y minicargadoras, así como equipos para el cuidado del césped y aplicaciones de bombeo.

Deutz ha firmado un acuerdo a largo plazo con Kukje Machinery para expandir su línea de motores de más de 19 kW en el mercado estadounidense. Dos nuevos motores, el D1.2 y el D1.7, estarán disponibles para entrega inmediata en todo el con-



tinente americano con piezas completas de Deutz y soporte de servicio en la zona.

“El D1.2 y el D1.7 son motores rentables y potentes que cumplen con las últimas regulaciones de emisiones tanto en Norteamérica como en la UE. Al mejorar esta gama de motores en particular, estamos llevando la calidad y el rendimiento de Deutz a aún más fabricantes de equipos”, señala Frank Hiller, presidente del consejo de administración de Deutz.

Los nuevos motores tendrán la marca Deutz y serán compatibles con la red de servicio de la compañía. Los motores son de aspiración natural, configuraciones de tres cilindros que se ofrecen en desplazamientos de 1.2 l y 1.7 l con potencias de salida de hasta 19 kW. El D1.2 y el D1.7 también se pueden utilizar con los nuevos

productos E-Deutz al proporcionar a los clientes paquetes híbridos completos que sean eficientes y respetuosos con el medio ambiente.

“Todo es parte de nuestra estrategia para proporcionar a los clientes motores que brinden la cantidad correcta de energía, pero que sean simples y económicos de instalar y mantener”, dijo Michael Wellenzohn, miembro de la junta directiva de Deutz y responsable de Ventas, Marketing y servicio.

Desde la compañía señalan que los dos modelos satisfarán las necesidades de los clientes que desean alimentar máquinas como plataformas aéreas, equipos de excavación de zanjas y minicargadoras, así como equipos para el cuidado del césped y aplicaciones de bombeo.



*La parrilla de  
Juan Adán*



*¿te gusta  
la carne?*

Tel.: 914 167 653

C/ Santa Hortensia, 62

28002 Madrid

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

## ÍNDICE DE ANUNCIANTES

AEM	23
ANZEVE	19
AP AERIAL PLATFORMS	39
COEXU	Interior portada
COHIDREX	Contraportada
DEUTZ	11
GLASS MAQUINARIA OBRA PUBLICA	9
HAULOTTE IBERICA	13
HINOWA	43
HUPPENKOTHEN	33
INDUSTYSTOCK	Interior contraportada
INMESOL	7
LA PARRILLA DE JUAN ADÁN	57
MANITOU	37
MB CRUSHER	15
METALÚRGICA ANDALUZA DE MAQ.	Portada
PLATAFORMAS ELEVADORAS MAQEL	55
RECAMBIOS INTERNACIONALES	4
ROBUSTRACK	47
SECODI POWER SYSTEM	53
SIMA	49
WACKER NEUSON	35

## INFORMACIÓN ÚTIL PARA EMPRESAS Y PROFESIONALES

PORTAL PROFESIONAL  
ACTUALIZADO



# EL LÍDER MUNDIAL B2B



**industrystock.es**

DISPONIBLE EN 16 IDIOMAS



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



## PACK PREMIUM MUNDO:

30 PALABRAS CLAVE.

10.000 IMPRESIONES BANNER.

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

**PRECIO ANUAL: 2472€**



## PACK PREMIUM ESPAÑA:

10 PALABRAS CLAVE.

IDIOMAS: IN, ES y PT

**PRECIO ANUAL: 708€**



## PACK PREMIUM EUROPA:

20 PALABRAS CLAVE.

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

**PRECIO ANUAL: 1416€**



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

# cohidrex



Ped. Ind. Los Capellanes  
C/ Almagro, 11  
10005 Cáceres, España

+34 907 50 814  
info@cohidrex.es  
www.cohidrex.com

**Trasteel** WEAR PARTS

Equipos e implementos para  
Obras Públicas, Construcción y Minería