

ALL rental



●●● INFORME ALQUILER

Ligera reactivación del mercado

●●● EN PRIMERA PERSONA

Nicasio Mateo Alcaraz
Gerente de AEM

●●● ESPECIAL

Generación de Energía

●●● EMPRESAS

El Grupo Ibergrúas,
nuevo distribuidor de
JCB en Galicia



VII Congreso Partners in
Quality de Filtros Cartés

●●● ASOCIACIONES

La 22ª Convención
Anual de ANAPAT

AP
AERIAL PLATFORMS, S.A.
CENTRO OFICIAL DE FORMACIÓN
IPAE

Formación:
La mejor inversión para tu seguridad.

www.apaerial.com



¿No encuentra una pieza?
¿El plazo de entrega es excesivo?
¿el precio prohibitivo?

Evite intermediarios innecesarios.

 **RECAMBIOS
moicano**

Recambios Moicano representa la garantía de un buen servicio para todas sus necesidades de recambios de maquinaria, tanto de obra pública, como de minería o industrial. Pregúntenos sin compromiso.

C. del Pló, 4 - 08410 Vilanova del Vallès (BCN) - Tel. 93 845 61 00 - moicano@moicano.com
www.moicano.com

SUMARIO 26



INFORME

Ligera reactivación
del mercado
Pág 06



**EN
PRIMERA
PERSONA**
Nicasio
Mateo
Alcaraz
Gerente de AEM
Pág 18



EMPRESAS

El Grupo Ibergrúas, nuevo
distribuidor de JCB en Galicia
Pág 24

EDITORIAL

La cita anual de ANPAT
en Valencia 5

INFORME ALQUILER

Ligera reactivación del mercado 6

GENERACIÓN DE ENERGÍA

Las novedades de Himoinsa 10

La nueva gama Rental de grupos
electrógenos Inmesol 14

Kaeser actualiza su gama
Mobilair 16

Nueva serie de generadores
diésel de Pramac 16

Atlas Copco integra el sistema
PACE en sus compresores
portátiles 17

EN PRIMERA PERSONA

Nicasio Mateo Alcaraz, Gerente
de AEM 18

EMPRESAS

El Grupo Ibergrúas, nuevo
distribuidor de JCB en Galicia 24

VII Congreso Partners in Quality
de Filtros Cartés 30

Hitachi Powertools continúa
su gira 25 Aniversario 36

EN VIVO

Ibergrúas participa en la realización
de dos grandes puentes
para el AVE Madrid- Extremadura ... 40

FORMACIÓN

Florencio Alonso,
Director General de AP Aerial 44

NOVEDADES

Nueva excavadora eléctrica Bobcat
E10 con cero emisiones 46

Autohormigonera Carmix 3500 TC:
el diseño entra en la obra 48

El centro de excavadoras
CASE consigue la certificación
del nivel de bronce 50

FOROS

Asamblea ANPAT 2016 58

AEM™ GAMA RENTAL

Nuevo catálogo 2016



★ ROBUSTOS
Y FIABLES

📍 SERVICIO
360°

⚙️ EQUIPAMIENTO
SUPERIOR

✂️ FABRICACIÓN
A MEDIDA

👍 FÁCIL USO



LA SOLUCIÓN FIABLE Y A MEDIDA PARA
ALQUILADORES: APLICACIONES QUE
REQUIEREN MÁXIMA EFICIENCIA Y SILENCIO

AEM SPAIN.

Sede central:

Polígono Industrial Oeste C/ Venezuela, P10-11

30820 Alcantarilla - Murcia (España)

Teléfono: +34 902 300 500 · Fax: +34 902 300 552

E-mail: aem@aemspain.com

**AEM™
GENSETS
Spain**



WWW.AEMSPAIN.COM

PURE INNOVATION ENERGY



EDITORIAL

La cita anual de ANAPAT en Valencia

La asociación que agrupa a las principales compañías de alquiler como suministradores de equipos de elevación de cargas y personas ha organizado para los próximos 15 y 16 de junio un nuevo encuentro sectorial en Valencia, donde los profesionales de este sector analizarán y debatirán sobre la situación del mercado de alquiler de plataformas elevadoras en nuestro país.

Una cita que cada año resulta mucho más atractiva, ya que en este encuentro los alquiladores pueden conocer y en algunos casos ver las novedades que las firmas fabricantes de estos equipos presentan al mercado.

Si estos años pasados, a pesar de la gran crisis que afectaba a éste y otros sectores utilizadores de plataformas elevadoras, la convocatoria de esta asamblea resultó un éxito en presencia de profesionales y empresas, este año debe subir el listón de forma significativa, ya que el mercado comienza a reactivarse de forma suave, pero de crecimiento que es lo importante. No en vano, según cifras ofrecidas por la organización, el pasado ejercicio ofreció un crecimiento que superó el 5%. Una buena noticia.

El programa de actividades comenzará el miércoles 15 de junio a medio día y se extenderá hasta el jueves 16 de junio a las 16 horas. Los actos del miércoles se reser-

van a los asociados de ANAPAT y patrocinadores, incluyendo una cena de bienvenida y una copa. El jueves incluirá varias conferencias relacionadas con el alquiler de PEMP además de la ponencia, como invitado especial del Doctor en Economía Carlos Rodríguez Braun. Como en convenciones anteriores, habrá varios momentos para las relaciones comerciales de manera que haya tiempo suficiente para compartir con los profesionales colegas del sector que ya conocen, y entablar nuevas relaciones con aquellos que este año nos acompañen por primera vez.

Dentro de los Actos de la 22ª Convención de ANAPAT, el próximo día 16 los asistentes asistirán a la ponencia presentada por Carlos Rodríguez Braun, Catedrático y Doctor en Economía de la Universidad Complutense de Madrid, y colaborador con diversos medios de comunicación.

En su ponencia, el Profesor valorará el momento de la situación económica española, se analizará la crisis y su recuperación, el comportamiento del crecimiento en los últimos años, así como el marco político nacional y económico tanto a nivel europeo como internacional. También analizará los riesgos derivados del endeudamiento y la capacidad de resistencia y fortaleza de las empresas españolas.

Sin lugar a duda, un encuentro organizado por el sector que nadie debe perderse.

Si estos años pasados, a pesar de la gran crisis que afectaba a éste y otros sectores utilizadores de plataformas elevadoras, la convocatoria de esta asamblea resultó un éxito en presencia de profesionales y empresas, este año debe subir el listón de forma significativa, ya que el mercado comienza a reactivarse de forma suave, pero de crecimiento que es lo importante.

Consejero Delegado

JOSÉ MANUEL GALDÓN

Director General Comercial

David Rodríguez

Director de Información

José Luis Henríquez

Director

Fernando del Hoyo fdelhoyo@grupotpi.es

Avda. Manoteras, 26, 3ª planta, 28050 Madrid

Teléfono: 91 339 68 98, Fax: 91 339 60 96

Redactor Jefe

Lucas Varas

Publicidad

Ángel Luis Lara Ahijón

angel.lara@grupotpi.es

Teléfono: +34 91 339 8699

Fax: +34 91 339 6369

Móvil: +34 618 732 312

Redaccion y Colaboradores

Beatriz Miranda.

Diseño y Realización Gráfica

Juan Bautista Pizzarelli

Teléfono: 686 597 000

Suscripciones

Marta Jiménez

Teléfono: 91 339 67 30

Distribución

Cristina González

Teléfono: 91 339 60 66

Impresión

Impresos y Revistas, S.L.

Distribución

Servicios Postales

TGIES

TGIES

Depósito Legal M-8865-2011

Precio ejemplar: 11 euros

www.allrentalhooy.es

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



TPI Grupo
www.grupotpi.es

Premio Editor de Publicaciones Profesionales 2012



DURANTE EL PASADO EJERCICIO DE 2015

Ligera **reactivación** del mercado del alquiler

Después de la crisis habida en los últimos 9 años en el sector del alquiler en España, parece que la situación comienza a cambiar y ofrece buenas expectativas de futuro. Así quedó de manifiesto en el estudio presentado por Aseamac el pasado mes de febrero en Madrid. Un estudio que hacía una excelente radiografía de cómo se encuentra el sector actualmente y las expectativas de futuro que presenta. Y estas posibilidades son muy positivas, en opinión de las compañías de alquiler encuestadas.

Según los datos ofrecidos por las asociaciones Aseamac y Anapat, el mercado del alquiler de maquinaria generalista y de plataformas elevadoras creció de forma significativa durante el pasado ejercicio de 2015. Además del crecimiento en el negocio, el sector del alquiler también se extrapola a dos importantes variables: renovación de flotas e incremento de plantillas.

Por **Fernando DEL HOYO**

En líneas generales los datos preliminares de este estudio apuntan a una mejora del mercado para los próximos años.

Así, las empresas apuntaban crecimientos en su volumen de negocio entre el 5 y el 20%; datos impensables hace unos años.

Este optimismo se extrapola además a dos importantes variables: las plantillas de trabajadores y la inversión en renovación e incremento de flotas. Respecto a lo primero, mejoran claramente las previsiones de contratación para el 2016, ya que el 41% de los encuestados señalan que tiene previsto incrementar sus plantillas entre un 5% y un 20%. En cuanto a lo segundo, el 15% de las empresas encuestadas apuntan a incrementos en la inversión en maquinaria, equipos y consumibles para el 2016, en comparación al 2015, de más



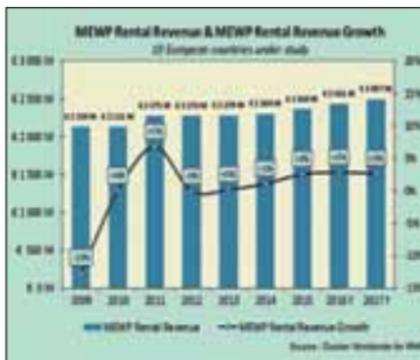
del 20%, y el 52% de las empresas, a incrementos de entre el 5% y el 20%. Como puedes observar se unas cifras realmente importantes que hacen vislumbrar un futuro prometedor. Bien es cierto que venimos de dónde venimos, de una caída del mercado en los últimos años increíble que motivó la desaparición de muchas compañías y un descenso en la actividad del negocio espectacular.

En cuanto a las preocupaciones de las compañías de alquiler en el futuro, no ha habido grandes cambios y más o menos son las mismas que años anteriores: precios de los alquileres, robos de maquinaria, mal uso de los equipos alquilados, mantenimiento de las máquinas e impagados, entre otros.

LA NECESIDAD DE ACREDITACIÓN

El sector del alquiler siempre ha sido un sector muy atomiza-

En cuanto a las preocupaciones de las compañías de alquiler en el futuro, no ha habido grandes cambios y más o menos son las mismas que años anteriores: precios de los alquileres, robos de maquinaria, mal uso de los equipos alquilados, mantenimiento de las máquinas e impagados, entre otros.



do, por ello, Aseamc está trabajando duro por conseguir una profesionalización de la actividad del alquiler con una mayor regulación de la actividad, una clara apuesta por la formación y medidas como la verificación del estado de los equipos y la entrega de la documentación pertinente a los clientes. Muchas empresas están respaldando esta iniciativa de la asociación, porque se están dando cuenta de la imperiosa necesidad de disponer de una acreditación como empresa de alquiler, lo que supone una calidad en el



El mercado europeo de alquiler de PEMP/PTA s creció un 3% en 2015, estimándose su volumen en unos 2700 millones de euros, según el informe IPA F de 2016 sobre el mercado europeo de alquiler de plataformas aéreas.

servicio, de buena praxis empresarial y, en definitiva, de credibilidad. Se trata además de una óptima herramienta para evitar el intrusismo y para diferenciar-se de la competencia por calidad en el servicio.

TENDENCIAS EN EL MUNDO EN EL DEL ALQUILER

La evolución del sector del alquiler a nivel mundial, según los datos presentado en el Foro Aseamac 2016 arroja unas previsiones muy distintas según los mercados. En el caso concreto del alquiler las previsiones de evolución de la actividad para 2015 y 2016 son positivas, con crecimientos para toda Europa del 1,4% y de 2,7% respectivamente. Los mayores incrementos para 2016 se esperan en Reino Unido (3,7%), Italia (3,4%) y España (3,1%).

Respecto a la situación en el resto del mundo, Australia, por ejemplo, se está viendo damnificada por la caída de la minería y del precio del gas y el petróleo; el alquiler en Japón se mantiene

fuerte gracias, entre otras cosas, a las consecuencias del tsunami/terremoto en Fukushima; en China, a pesar de la ralentización de su economía y de la caída en las ventas de maquinaria, el alquiler sigue creciendo; y en Latinoamérica el alquiler sigue sufriendo, sobre todo en Brasil.

De cara al futuro, según los datos presentados hay que prestar especial atención a factores como evolución de la economía china, situación de los tipos de interés, políticas comunitarias de la UE, consolidación de algunos mercados (como el de UK), reducción de los costes de pro-



De cara al futuro, según los datos presentados hay que prestar atención a factores como evolución de la economía china, situación de los tipos de interés, políticas de la UE...

piedad en las empresas, el alquiler como aliado de la sostenibilidad, potencial de crecimiento en algunos equipos como los espacios modulares y los generadores, y desarrollo del alquiler online.

CRECE LA FLOTA DE ALQUILER DE PLATAFORMAS ELEVADORAS EN EL MUNDO

La flota mundial de alquiler de plataformas elevadoras móviles de personal (PEMPs), también llamadas plataformas de trabajo aéreas (PTAs), es actualmente de 1 170 000 unidades. Esto supone un 4% más que el año anterior, como revelan los nuevos sondeos encargados por IPAF.

El mercado estadounidense de alquiler de PEMP/PTAs registró un moderado crecimiento del 5% en 2015, llegando a unos 8300 millones de dólares según el informe IPAF de 2016 sobre el mercado estadounidense de alquiler de plataformas aéreas. La flota estadounidense de alquiler de PEMP/PTAs se incrementó en un 3% en 2015, excediendo así las 530 000 unidades. Debido a la actual ralentización en el sector de los combustibles, la proporción de la construcción en los mercados del alquiler de PEMP/PTAs se incrementó ligeramente hasta alcanzar un 73% en 2015.

La flota de alquiler de PEMP/PTAs china creció alrededor de un 35% en 2015 hasta aproximarse a las 12200 unidades.

El mercado europeo de alquiler de PEMP/PTAs creció un 3% en 2015, estimándose su volumen en unos 2700 millones de euros, según el informe IPAF de 2016 sobre el mercado europeo de alquiler de plataformas aéreas. La expansión de la flota continuó a un ritmo moderado, alcanzando las 313 000 unidades. Los 10 países europeos analizados en el estudio fueron: Alemania, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Italia, Noruega, Países Bajos, Reino Unido y Suecia. Entre los países europeos se pueden identificar cuatro grupos:

Algunos aspectos nuevos que se incluyen en los informes de 2016 son: detalles sobre los subsectores de la construcción y no construcción en los ingresos por alquiler de PEMP/PTA s, índices de utilización según los tipos de equipos (brazo o tijeras) y estimaciones preliminares del número de operadores formados cada año.



► España e Italia registraron los mayores crecimientos y han superado ampliamente la recesión con un crecimiento del 5% o superior en 2015.

► Suecia y Alemania siguen siendo mercados altamente dinámicos con un continuo crecimiento positivo del +5%.

► En cambio, Reino Unido y Noruega, mercados tradicionalmente dinámicos, están mostrando signos de ralentización del crecimiento.

► Finlandia, Francia, Países Bajos y Dinamarca muestran datos estables o de ligero crecimiento, aunque continúan estando en el proceso de salida de la recesión.

Los informes de IPAF sobre el mercado de alquiler se presentan en un formato fácil de comprender, destacando los hechos y las cifras clave para los directivos senior, como el tamaño de

flota, el índice de utilización y el periodo de retención. Incluyen una estimación del tamaño de las flotas de alquiler de PEMP/PTAs en todo el mundo, con un desglose por regiones y tipos de máquinas. Algunos aspectos nuevos que se incluyen en los informes de 2016 son: detalles sobre los subsectores de la construcción y no construcción en los ingresos por alquiler de PEMP/PTAs, índices de utilización según los tipos de equipos (brazo o tijeras) y estimaciones preliminares del número de operadores formados cada año.

El informe de EEUU incluye Canadá. El informe europeo se divide en siete secciones por países/regiones: Alemania, España, Francia, Italia, Países Bajos, Reino Unido y los países nórdicos (Dinamarca, Finlandia, Noruega y Suecia).

MAQUINARIA Y SERVICIOS

30 años en Tecnología

MUNDO DE
TECNOLOGÍA

EQUIPOS PROFESIONALES
Maquinaria profesional para trabajos de mantenimiento y reparación de edificios, infraestructuras, etc.

METALCALZADOS
Maquinaria para trabajos de mantenimiento y reparación de edificios, infraestructuras, etc.

SALMORA
Maquinaria para trabajos de mantenimiento y reparación de edificios, infraestructuras, etc.

Subestaciones de generación

Servicios de montaje, instalación y electricos

Servicio de gestión

Despliegue móvil de ingeniería

LA GAMMA

futuro en
EXPANSIÓN

+ CARGADORAS RETROEXCAVADORAS ARTICULADAS
+ MINI EXCAVADORAS / MINI CARGADORAS / MONITORIZACION

+ MARTILLOS HIDRAULICOS
TRICILINDRICO / BARRIL
EXCAVACION / PERFORACION
Y TRAMPALACION

Se ofrece reparación y alta disponibilidad de la maquinaria. Nuestros técnicos profesionales en todos los países y zonas. Póngase en contacto con nosotros para el alquiler de maquinaria y para todos los servicios de mantenimiento y reparación de su maquinaria.

técnica
probada

Haz "click" en: www.argantec.com

Av. Madrid, 93-96 • 28500 • Arganda del Rey • Madrid
Telf.: +34 91 671 90 96 / 734167 • info@argantec.com



LAS NOVEDADES DE **HIMOINSA**

Potencia adaptada a la demanda

Himoinsa fabrica grupos electrógenos para el sector del alquiler de 20 a 1300 kVA. Además diseña generadores de mayor potencia, con configuraciones especiales y conexiones en paralelo que permiten ampliar y/o disminuir la potencia adaptándola a la demanda del cliente en cada momento. La compañía introduce nuevos grupos electrógenos con motores Stage 3A cuyo rango de potencia va de 20 a 550 kVA en PRP. Los nuevos modelos presentados en la última edición de Bauma fueron los siguientes



HRMW 1270 D5-6

Nuevo grupo electrógeno con motor MTU y 1270 kVA de potencia a 50Hz y 1232 kVA a 60Hz en PRP. Se trata de un nuevo modelo que garantiza más potencia en menor espacio, así como una mayor aceptación de carga y reducidos costes de operación y mantenimiento. Gracias a una renovada regulación electrónica mejora su comportamiento en diferentes condiciones de temperatura y altitud. Está integrado en un robusto contenedor de 20 pies ISO con certificación CSC que permite el transporte marítimo. Una de sus principales ventajas es su capacidad de suministrar energía tanto a 50Hz como a 60Hz, convirtiéndolo en un producto óptimo para el sector del alquiler.

HRGP 60 T5

Generador a gas con tanque de GLP incorporado que ofrece una potencia de 60 kVA en continuo. Su carrocería rental incorpora el almacenamiento de GLP necesario para asegurar una autonomía de 24h sin repostar. Además ofrece la posibilidad de conexión de un depó-

sito externo para incrementar su autonomía. Los tanques incorporados están homologados para GLP vehicular, lo que lo convierte en una opción versátil para el sector rental, con capacidad de repostar en una estación de servicio con surtidor de GLP. Se permite su utilización con gas natural tan sólo actuando sobre un selector. Existen pues tres posibilidades de alimentación diferenciadas: tanques integrados o alimentación externa de GLP o GN. Este modelo puede ofrecer en versión bifrecuencia para operar a 50 y 60 Hz.

HYW 35 T5

Grupo electrógeno con motor Yanmar Stage 3A con una potencia de 34 kVA en PRP y 37 en standby. Este modelo, puede incluir como opcional un kit especial que permite ampliar los periodos de mantenimiento hasta 1000 horas. Entre otras mejoras, dispondría de un mayor depósito que aporta una cantidad extra de aceite al motor. Si bien el consumo de combustible y aceite se mantienen, se reduce considerablemente el coste de filtros así como el downtime, esto es, el tiempo de parada del equipo requerido para realizar las ta-

reas de mantenimiento. De la misma manera, se garantiza una reducción de la cantidad de aceite desechado y, por tanto, menor impacto medioambiental.

Se caracteriza por su tamaño y forma cuadrada. Dos características que facilitan y optimizan su transporte. Hasta 20 unidades pueden ser transportadas en un contenedor de 40'. Trabaja con una autonomía de 126 horas y dispone de seis focos de LED de 240W, garantizando un menor consumo y, por tanto, un mayor ahorro energético. Su mástil hidráulico permite una rotación de 360° y se extiende hasta 9 metros de altura en un tiempo de elevación inferior a los 25sg.

HFW 490 T5

Más potencia en menor espacio. El nuevo grupo electrógeno con motor FPT Iveco ofrece una potencia de 489 kVA en P.R.P. Se presenta en una carrocería G1, que supone una reducción de su tamaño

de un 24% si lo comparamos con otros modelos de idéntica potencia. Sin duda, una ventaja competitiva a la hora del transporte y la instalación del equipo.

HRFW 200 T5

Grupo electrógeno con motor FPT Iveco emisionado Stage 3A con una potencia de 200 kVA en R.P.P y 220 kVA en standby. La incorporación del nuevo motor N67TE3F completa la familia NEF de 6.7L con la versión más potente de 1500rpm, no siendo necesario recurrir a motores de mayor cilindrada. Se trata de un grupo compacto que además cumple con las normativas existentes en materia de emisiones, lo que lo convierte en un generador competitivo para operar en cualquier área geográfica. Incorpora la central HIMOINSA CEM7, central digital semiautomática que permite el control y la supervisión del equipo.



RAZONES PARA QUE LOS ALQUILADORES ELIJAN A HIMOINSA

Los grupos electrógenos y torres de iluminación HIMOINSA integran parte de la flota de grandes empresas alquiladoras como Loxam, Ramirent, Red-D-Arc, Speedy, Woodlands Generators, Charles Wilson Engineers, Atut Rental, Power Rental, Power Hire..., siendo Reino Unido uno de los principales mercados de la compañía.

Los equipos diseñados para el sector del alquiler pueden ir dirigidos a multitud de aplicaciones; desde eventos, Oil and Gas, construcción, minería, tratamiento de aguas, hasta stand-by temporáneo para comercios, hospitales, hoteles y áreas residenciales. Por este motivo, la gama rental HR reúne en un solo producto las res-

puestas a todas y cada una de esas necesidades. Todos los grupos electrógenos y torres de iluminación HIMOINSA han sido diseñados basándose en cuatro principios básicos: transportabilidad, fiabilidad, resistencia y sencillez, a fin de facilitar el trabajo de las empresas de alquiler y sus usuarios finales.



HA20 RTJ PRO

UNA MAQUINA COMPACTA CON GRANDES ATRIBUCIONES

Simple, robusta, fiable y gran productividad

➤ ASESORAMIENTO

EQUIPO DE EXPERTOS
SOPORTE LOCAL EN TODO EL MUNDO

➤ SOLUCIONES FINANCIERAS

LEASING
FINANCIACION

➤ SERVICIO TECNICO*

ASISTENCIA TECNICA ESPECIALIZADA
FORMACION EN MANTENIMIENTO
CURSOS DE FORMACION
PIEZAS DE REPUESTO ORIGINALES



20-30kVA



40-70kVA



90-130kVA

INMESOL ESPECIALMENTE PARA EL SECTOR DEL ALQUILER

La nueva gama Rental de grupos electrógenos

Los nuevos equipos que Inmesol ha diseñado especialmente para el sector del alquiler, han sido fabricados acorde a las necesidades de los usuarios de este importante sector de actividad empresarial.

Entre las múltiples características de los equipos que ha diseñado Inmesol, las principales se detallan a continuación.

1 Carrocería insonorizada con materiales que garantizan bajos niveles de emisión sonora y pintada con pintura Qualicoat que aporta alta resistencia a las radiaciones ultravioleta y garantizan mayor durabilidad incluso ante condiciones ambientales adversas.

2 Gancho de elevación que garantiza estabilidad y seguridad en operaciones de traslado

3 Salida de aire superior contribuye a la disminución de las emisiones sonoras.

4 Amplia puerta de acceso que facilita las operaciones de mantenimiento.

5 Insonorización de las puertas protegida mediante rejilla metálica.

6 Amplios ojales de elevación que facilitan la manipulación de traslado.

7 Motor con normativa STAGE IIIA.

8 Cuadro de control protegido de la lluvia, golpes ó un acceso indeseado, mediante puerta con llave.

9 Patín Sobredimensionado y robusto que protege al cuadro de bases y cuadro de control de posibles golpes en operaciones de manipulación.

10 Depósito de combustible 24h con refuerzo interior y rompeolas que evitan movimientos bruscos de combustible cuando el grupo es desplazado con el depósito lleno. Amplia boca de llenado.

11 Bandeja de retención de líquidos (capaz de retener hasta el 120%).

12 Acceso gancho para remolque.

13 Kit de Bases.

Desconector de batería para seguridad (on -off battery switch)

Los equipos disponen de una pieza extraíble, tipo manecilla, que, al sacarla, impide que el equipo se pueda manipular.





150-270kVA



300-450kVA



500-650kVA

Los grupos electrógenos de la Gama Rental Inmesol son ideales para trabajar en condiciones climatológicas severas. Se caracterizan por ser equipos robustos, compactos y técnicamente muy innovadores.

Introducen avanzada tecnología en sus unidades de control y protección, pero de manejo sencillo.

Satisfacen cualquier eventual requerimiento, incluyendo los de la normativa europea so-

Muchos de los alquiladores hoy en día están ampliando o renovando sus flotas con grupos electrógenos Rental preparados para trabajar en paralelo.

bre bajos niveles de emisiones acústicas y de emisiones de gases a la atmósfera.

GRUPOS ELECTRÓGENOS RENTAL EN PARALELO

Muchos de los alquiladores hoy en día están ampliando o

renovando sus flotas con grupos electrógenos Rental preparados para trabajar en paralelo. Esto les permite tener mayor flexibilidad para dar servicio a instalaciones con cargas variables, ahorrando combustible y aumentando la vida útil

de los equipos. El uso de grupos electrógenos Rental en paralelo es muy común en instalaciones donde va a celebrarse un evento (concierto, partido de fútbol, etc.) donde el suministro debe de estar totalmente asegurado.



RECAMBIOS PARA

Mini excavadoras & mini cargadoras

Manipuladores telescópicos & carretillas elevadoras todo-terreno



- Un proveedor todo en 1
- 21 000 000 referencias conocidas y 600 000 artículos en stock
- Suministro en 24/48 horas
- Gestión de stock en almacén automatizada
- Asistencia técnica y de ventas por personal especializado
- MyTotalSource: tienda online para consultas y compras



TVH PARTS NV

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

TVHPARTS

Kaeser actualiza su gama Mobilair

Kaeser ha actualizado su actual gama de compresores de la serie Mobilair con los modelos M27, el M31 y el M50, en versiones eléctricas junto a las clásicas, con potencias comprendidas entre los 15 y los 25 kW. Los caudales de estos equipos van de 2 a 5 m³/min, y sus presiones de 7 a 14 bar, además destacan por su facilidad de transporte y su diseño compacto para la obra, además de ofrecer una gran potencia y versatilidad.

El M125 es algo más pequeño y ligero que el conocido M130, de modo que puede transportarse cómodamente en una furgoneta. Lo que no es más pequeño en absoluto es su rendimiento, ya que responde con gran versatilidad para cualquier aplicación: la regulación continua de la presión permite trabajar con un mismo equipo entre 7 y 14 bar, así que ya no es necesario

decidirse por un nivel de presión concreto. Este compresor «universal» suministra 11,5 m³/min a 7 bar, lo que lo convierte en la elección perfecta para accionar martillos neumáticos, o bien para tirar cables a 12 bar, presión a la que produce 10,7 m³/min. A presión máxima, esto es, a 14 bar, es capaz de poner a disposición del usuario casi 10 m³/min. Los compresores M125 son ideales para aplicaciones en

zonas de bajas emisiones, ya que llevan un motor Deutz ecológico y filtro de partículas diésel de serie, con certificación acorde al nivel de gases de escape IV y a Tier 4. Su ventilador de bajo consumo permite ahorrar hasta un 6 % más de combustible.

Sigma Control mobil es el controlador integrado de estos compresores, que permite una regulación sencilla y confortable por medio de sus teclas de fle-

chas. Proporciona información sobre los datos de servicio y da el aviso correspondiente cuando toca un mantenimiento.

Los compresores M125 pueden suministrarse con un generador de electricidad con potencias de 13 kVA y 23 kVA. En tal caso, el controlador Sigma Control Mobil se ocupa de mantener el máximo caudal de aire comprimido en consonancia con la potencia eléctrica consumida, todo gracias a su regulación dinámica del caudal. El refrigerador final de aire comprimido va instalado con inclinación, mejora el tratamiento del aire comprimido y evita congelaciones en invierno gracias a la evacuación continua del líquido. Junto a los compresores móviles, el programa incluye también una versión estacionaria.



Nueva serie de generadores diésel de Pramac

Pramac dispone de una larga experiencia en el campo de las soluciones de ofrecimiento de generación de energía para todo tipo de demanda de suministro de energía. Para satisfacer las necesidades de las empresas de alquiler Pramac ha desarrollado una nueva gama de generadores diésel móviles.

La serie GRW está concebido para trabajar en una amplia variedad de aplicaciones donde se necesita una fuente de alimentación temporal. Es la solución ideal para las empresas de alquiler, gracias a su versatilidad,

alto rendimiento y alta resistencia estructural. Estos productos garantizan un alto grado de protección, bajas emisiones de ruido y de fácil acceso para el servicio y mantenimiento. Con una potencia de 20 a 560 kVA van provistos de motores EU Stage III y altos alternadores sin escobillas.

La nueva serie GRW va provista de componentes de última generación, ofreciendo, además, la posibilidad de incorporar variedades opcionales que puedan satisfacer las aplicaciones más exigentes de eventos para la industria de petróleo y gas, entre otros.

PRESIÓN AJUSTADA A TRAVÉS DEL SISTEMA ELECTRÓNICO COGNITIVO

Atlas Copco integra el sistema PACE en sus compresores portátiles

La compañía sueca ha presentado dos compresores portátiles multiuso que incorporan el innovador sistema PACE (presión ajustada a través del sistema electrónico cognitivo), que permite múltiples ajustes de presión y caudal para adaptarse con precisión a la aplicación. La versatilidad sin precedentes del XAVS 186 supone que un solo compresor, cuya entrega de presión puede ajustarse de 7 a 14 bares, es capaz de ofrecer la potencia necesaria para el trabajo, cuando antes hubieran sido necesarias varias máquinas.

El sistema PACE intuitivo permite ajustar la presión del XATS 186 a intervalos de 0,1 entre 7 y 10 bares, al igual que ocurre con el XAVS 186. El resultado es que los usuarios pueden adaptar con precisión el caudal y la presión a sus necesidades con una sola máquina, independientemente de que el compresor se utilice en aplicaciones de granulado abrasivo, canteras, perforación en obras o para alimentar herramientas de mano. Los usuarios disfrutan de las ventajas que suponen un menor consumo de combustible y un mejor uso de la unidad en general, logrando una mayor rentabilidad de la inversión realizada.

La entrega de aire varía de 9,8 a 11,4 m³/min para el XATS 186 y de 10,1 a 11,4 m³/min para el XAVS 186. La gama 186 amplía la frecuencia de cambio del aceite del compresor a 1.000 horas o cada dos años, lo que contribuye a maximizar el

tiempo de actividad y a minimizar los costes.

Ambos modelos incorporan el emblemático elemento compresor de Atlas Copco así como el motor de alto rendimiento Stage IV de John Deere que, combinados con el sistema PACE, ofrecen como resultado una mayor eficacia, fiabilidad y durabilidad manteniendo el coste total de propiedad más bajo posible.

Ben Van Hove, vicepresidente de Marketing de la división Portable Energy de Atlas Copco, afirmó que: "Los operarios que emplean varias máquinas para cubrir demandas de caudal

de hasta 11 m³/min y una presión de 7 a 14 bares, ya no tendrán que hacerlo más porque la gama 186 permite usar un solo compresor para satisfacer todas estas necesidades. Esto es el resultado de un trabajo intensivo para desarrollar nuestro innovador sistema PACE, que transfiere realmente la potencia y el control al operario de un modo que anteriormente jamás hubiera sido posible".

Además, el controlador XC2003 incorporado ofrece al operario todo el control así como distintas funciones fáciles de usar que incluyen la supervisión del uso del compresor así

como avisos cuando es necesario realizar las tareas de servicio planificado.

El tamaño compacto y el poco peso de los compresores de la gama 186 permite que se puedan remolcar fácilmente. Además, están disponibles distintos accesorios de remolque de forma opcional. Otras opciones incluyen rueda guía o pata de apoyo, sistema de alumbrado de carretera, calzos para las ruedas, equipos de acondicionamiento de aire tales como un enfriador posterior y una válvula de derivación, arranque en frío, cartucho de seguridad, parachispas y válvula de parada de aspiración.



Entrevista al Gerente de AEM (Alternativas Energéticas Murcia).

“Actualmente, nuestros esfuerzos están focalizados en la expansión de la empresa”



Nicasio **MATEO ALCARAZ**

El continuo desarrollo tecnológico en sus equipos para adaptarlos a las nuevas normativas internacionales y una atención de servicio post venta a sus clientes son las claves de futuro de la compañía murciana.

Por FERNANDO DEL HOYO



Desde su fundación en el año 1990, ¿qué balance hacen de la evolución de la compañía en este tiempo?

Resumir en unas líneas 26 años de trabajo es complicado, pero voy a intentarlo. AEM nació de una forma muy humilde, con una filosofía de constante superación, que aún sigue viva, y que ha hecho que hoy nuestra compañía haya evolucionado hasta ser una de las más punteras del sector. Año tras año, nuestro espíritu emprendedor e ilusión ha hecho que nuestros productos estén presentes en muchos países y que sean conocidos por su alta fiabilidad. Podría decir que el balance es muy positivo y que el viaje ha merecido –y seguirá mereciendo– la pena.

¿Con qué infraestructura fabril cuenta su compañía y qué capacidad de producción tiene?

Internamente contamos con una plantilla de más de 50 profesionales excepcionales, construida a lo largo de los años, y de la que me siento muy orgulloso –nunca me cansaré de decirlo–. En nuestras instalaciones contamos con 2 fábricas diferenciadas, una de mecanizado y otra de montaje situadas ambas en Murcia, con capacidad para fabricar de 1000 a 2000 grupos anualmente, dependiendo de su tamaño. La mayoría de los grupos son a

AEM nació de una forma muy humilde, con una filosofía de constante superación, que aún sigue viva, y que ha hecho que hoy nuestra compañía haya evolucionado hasta ser una de las más punteras del sector”.

medida y en la mayoría de los casos con potencias superiores a 300 KVA. Externamente trabajamos con diversas empresas, principalmente murcianas, que colaboran con nosotros en múltiples áreas.

La normativa sobre calidad, emisiones, ruidos, seguridad, etc., existente para la fabricación de esta tipología de equipos es cada vez más severa... ¿Cómo logra su compañía estos objetivos?

En nuestros diseños está siempre presente no sólo cumplir con todas las regulaciones actuales, sino superarlas e ir un paso más allá. Nuestro marcado carácter de fabricante a medida nos hace estar siempre alerta ante los cambios legislativos y normativos. Nuestros departamentos de I+D+i e Ingeniería prueban constantemente nuevos materiales, tratamientos de pintura, chapa, equipamientos eléctricos, formas constructivas más eficientes, etc. Esto nos permite, en colaboración con nuestros partners tecnológicos, cumplir con los requerimientos más exigentes del mercado.

El estudio, fabricación y posterior comercialización de Grupos Electrógenos (Sistemas de Generación de Energía) ha sido el core business de la compañía. Tecnológicamente, ¿cómo han evolucionado estos equipos?



Fijándonos en sectores como el de la energía o las Tecnologías de la Información -que evolucionan a un ritmo trepidante- podemos imaginarnos algo parecido en el sector del grupo electrógeno; desde los primeros sistemas mecánicos y analógicos, hasta los más avanzados sistemas digitales y de última tecnología actual. Hoy en día en AEM podemos aprovechar todas estas tecnologías e implantarlas sin problema en las máquinas. Quién se iba a imaginar hace unos años que se podría monitorizar desde cualquier lugar del planeta el estado de las instalaciones a golpe de clic, con el dedo desde un smartphone o cualquier dispositivo similar. Pero no hablamos sólo de evolución en las TI. Hablamos también de las nuevas formas de interacción entre personas y máquinas, materiales innovadores, nuevos motores y equipamientos mucho más eficientes y respetuosos con el medio ambiente. En definitiva, del conjunto inmenso de elementos y componentes que hacen de los equipos de AEM una solución ideal para la mayoría de sectores.

¿Qué oferta de equipos ponen a disposición del mercado?

Alternativas tiene en el mercado equipos y soluciones para todo tipo de necesidades, desde gamas "estándar" que van desde 9 a 2500 KVA (gama industrial, gama pesada, gama rental) hasta todo tipo de soluciones sectoriales capaces de suministrar varios

Hoy en día en AEM podemos aprovechar las tecnologías e implantarlas sin problema en las máquinas. Quién se iba a imaginar hace unos años que se podría monitorizar desde cualquier lugar del planeta el estado de las instalaciones a golpe de clic".

megavatios de potencia. Desde simples equipos abiertos o insonorizados hasta complejas plantas de producción de energía constituidas por múltiples equipos sincronizados. Soluciones para agricultura, centros de datos, defensa, plantas de producción, industria, obra pública... Sería difícil enumerar aquí todos nuestros desarrollos.

¿Ofrece AEM la posibilidad de personalizar y fabricar sus Grupos Electrógenos adaptándolos a las necesidades de cada cliente o proyecto?

Me alegra que me haga esta pregunta, pues precisamente ese es realmente el core y el quore de nuestra empresa, y puedo decir sin lugar a duda que somos los más eficientes en esa tarea. Diseñamos, fabricamos y testamos equipos a medida con más rapidez que ningún otro fabricante, todo ello gracias a nuestros especialistas y a la amplísima base de conocimiento, construida poco a poco con cada nuevo proyecto que afrontamos. Proyectos de diversa naturaleza y muy exigentes en cuanto a requisitos. En AEM nos gustan los retos y somos capaces de manejarlos de forma ágil y dinámica.

¿En qué próximos proyectos se van a centrar? ¿Presentarán nuevos equipos en el transcurso del presente ejercicio?

Nuestros esfuerzos están focalizados ahora mismo en la expansión de la empresa, en la búsqueda de nuevos socios que nos permitan reforzar aún más el carácter internacio-

PREPARADOS PARA CUALQUIER DESAFÍO

EN INTERIOR Y EXTERIOR



Las dos nuevas plataformas articuladas Genie® Z™-60/37 totalmente eléctrica (DC) e híbrida (FE) ofrecen tracción a las 4 ruedas y subir un 25% más rápido que otros modelos diésel. Con hasta un 45% de superación de pendientes y neumáticos todoterreno rellenos de espuma, estará preparado ante cualquier adversidad tanto al interior como al exterior.

VÉALO AHORA EN
GENIELIFT.ES/ES/Z-60

Genie®
A TEREX BRAND

50
YEARS
BUILDING THE **FUTURE**➤



nal de AEM. En cuanto a proyectos, además del trabajo habitual, estamos ya inmersos en el desarrollo de varias "Powerplants" en formato contenedor de 40 pies, con equipos que alcanzarán los 20 megavatios de potencia. Para hacernos una idea, se trata de instalaciones capaces de suministrar energía a unas 6 o 7 mil viviendas, plantas destinadas principalmente a empresas energéticas de Latinoamérica. No quiero dejar de mencionar que en octubre presentaremos nuestras últimas novedades en la feria internacional Matelec. Todavía no puedo decir mucho por estar en desarrollo, pero puedo adelantar que tendrán que ver con la eficiencia y la forma constructiva de los equipos.

¿Cómo se presenta el 2016 para AEM (Alternativas Energéticas Murcia)?

La verdad es que no podemos quejarnos, ya que las perspectivas son muy buenas y estamos trabajando a un ritmo acelerado, inmersos en proyectos realmente interesantes. Vamos a seguir como siempre poniendo toda la carne en el asador para ir mejorando día a día.

Ustedes disponen de un amplio portafolio de equipos especialmente diseñados para las compañías alquiladoras. ¿Qué exigen y demandan estas empresas en los equipos de generación de energía?

Efectivamente, hace pocos meses presentamos las novedades de la gama AEM Rental, en la cual ofrecemos de forma estándar un gran abanico de posibilidades y equipamientos. En este sector tan particular, unos alquiladores optan por las gamas Industrial y Pe-

Nuestra filosofía es cuidar hasta el más mínimo detalle y facilitar la vida al cliente en todo el proceso de elección y postventa de los equipos, derribando cualquier tipo de barrera o tediosa burocracia. Nosotros lo llamamos Servicios 360°.



sada (porque les es suficiente) y otros eligen equipos de la gama AEM Rental. Ambas opciones son muy válidas, pero aquel alquilador que busca un extra en robustez, fiabilidad, una máquina todo terreno de fácil uso y larga autonomía encuentra en nuestros productos una solución ideal. Nuestra tecnología Super Silence está teniendo un gran impacto en el mercado ya que cubre las necesidades de energía en aquellos lugares donde el silencio es lo más importante. Además, en esta gama también se incorporan motorizaciones que ya cumplen con las últimas normativas sobre emisiones futuras de gases.

¿Cuál es la situación actual y perspectivas de futuro del mercado nacional de alquiler de los equipos de generación de energía en nuestro país?

Aunque nuestro principal mercado no es el español, nuestra sensación es que el sector de maquinaria está despertando paulatinamente y este año ya se empieza a notar un aumento de las ventas nacionales. También hay que tener en cuenta que el parque de maquinaria español (en general) está bastante anticuado y que ante los nuevos cambios de legislación las empresas de alquiler van a tener que ajustarse a los nuevos reglamentos. Por ello en AEM, adelantándonos al cambio, ya llevamos más de un año ofreciendo equipos adaptados a estas nuevas regulaciones. Igualmente tenemos alquiladores que por su volumen de compra tiene su propia línea de productos AEM.

El servicio postventa se ha convertido en el primer objetivo de las compañías proveedoras de equipos para construcción y obras públicas. ¿Qué puntos diferenciales ofrece AEM respecto a sus competidores?

No sólo fabricamos equipos de generación de energía. Algo que distingue claramente a AEM del resto de competidores es el fácil acceso y cercanía en las relaciones con nuestros clientes. Nuestra filosofía es cuidar hasta el más mínimo detalle y facilitar la vida al cliente en todo el proceso de elección y postventa de los equipos, derribando cualquier tipo de barrera o tediosa burocracia. Nosotros lo llamamos Servicios 360º tratando de transmitir el carácter integral de los servicios que ofrecemos; diseño, prototipado, mantenimiento, reparaciones, formación, marketing, ingeniería, servicios técnicos y un largo etc. Siempre intentando dar respuesta en el mínimo tiempo posible.

Su compañía se ha caracterizado siempre por ser una compañía exportadora. Actualmente, ¿en qué países están presentes? ¿Cómo tienen estructurada su logística, distribución y atención al cliente?



Efectivamente nuestro marcado carácter internacional hace que el grueso de nuestra producción tenga como destino final los mercados exteriores; en algunos países con representación directa, en otros dando servicio a través de nuestros partners. En cualquier caso, en nuestra sede central se garantiza

el acceso a todos los servicios de una forma simple y directa. Respecto a la logística ofrecemos a nuestros clientes la opción de hacer todas las gestiones por ellos para facilitarles el trabajo. Ahora mismo Rusia, Ecuador, Perú, Chile, Argelia, Suecia, Alemania, Francia son algunos de los partners de AEM más activos en estos momentos.

¿Cómo valora la situación de los mercados donde AEM está presente?

La sensación global es que, incluso los clientes no profesionales, se van dando cuenta poco a poco que un producto de mayor calidad como el que ofrece AEM compensa a la larga, pues es un producto concebido para durar. No quiero que se malentienda mis palabras -no pretendo generalizar-, pero es bien conocida la falta de fiabilidad cuando se adquiere equipamiento de bajo coste que vienen ofreciendo los mercados orientales, y que tanto daño están causando al producto europeo por puro desconocimiento del cliente final. Afortunadamente, el número de personas dispuestas a pagar un poco más para obtener una mejor relación calidad-precio crece progresivamente. El producto español es visto en los mercados exteriores como un producto de calidad -el alto porcentaje de fidelización así lo demuestra- siendo Murcia uno de los referentes más importantes a nivel mundial en lo que a grupos electrolitos se refiere.

¿Quiere añadir algo más para los lectores de nuestra publicación?

Nada más que dar las gracias por el interés mostrado hacia nuestra empresa y recalcar que, para AEM, es un orgullo el poder colaborar con su granito de arena, llevando la energía donde quiera que se necesite. A lo largo de la historia este factor siempre ha sido clave para permitir a los pueblos evolucionar y mejorar las vidas de las personas.

La sensación global es que, incluso los clientes no profesionales, se van dando cuenta poco a poco que un producto de mayor calidad como el que ofrece AEM compensa a la larga, pues es un producto concebido para durar.



Una de las compañías líderes en el sector de grúas

El Grupo Ibergrúas, nuevo distribuidor de JCB en Galicia

El pasado 21 de mayo tuvo lugar la inauguración oficial de las instalaciones que el Grupo Ibergrúas tiene en la localidad pontevedresa de Mos, localidad muy cercana a Vigo. El motivo: la puesta en marcha del nuevo distribuidor y servicio oficial de la marca JCB en Galicia. Un acuerdo firmado recientemente y que no hace más que consolidar a la marca inglesa en esta comunidad de la mano de una compañía como Ibergrúas, de gran experiencia en el mercado español de construcción y obras públicas. POR F. DEL HOYO

El Grupo Ibergrúas, una de las compañías líderes en el sector de grúas de obra y andamios motorizados en nuestro país, se ha hecho cargo de la distribución de la prestigiosa marca JCB para las provincias gallegas de A Coruña, Lugo, Orense y Pontevedra.

Fue en a finales del pasado año cuando la directora general de JCB en España Brunhil-

de Rygiert se puso en contacto con el presidente del Grupo, Antonio Bello, para estudiar la posibilidad de abordar un proyecto conjunto para la distribución de la marca inglesa en España. Ambos responsables no tardaron mucho en ponerse de acuerdo y en marzo ya firmaron el compromiso para que Ibergrúas tomase la responsabilidad de la distribución de los equipos de JCB en Galicia.

Ibergrúas, aunque, especialista desde hace muchos años en el sector de elevación, fundamentalmente en lo que se refiere a grúas de obra y andamios motorizados, la maquinaria de obras públicas y construcción no le es ajeno, ya que su presidente, Antonio Bello, en la década de los 90, fue responsable de la distribución de marcas tan conocidas como OK, New Holland o Furukawa.

EL SERVICIO COMO OBJETIVO FUNDAMENTAL

Una de las características que ha posicionado a Ibergrúas como referente en el sector de elevación ha sido la calidad que siempre han ofrecido en el servicio a sus clientes. Así lo expresaba el presidente de la compañía en nuestra visita a las instalaciones de Mos: "Desde la puesta en marcha de nuestra compañía en el año 1984, siempre hemos hecho especial hincapié en el servicio a nuestros clientes. Entendemos que debemos diferenciarnos de nuestros competidores en esa vocación de servicio y contar siempre con unos recursos humanos muy especializados, lo que nos ha permitido estar presentes en las grandes obras de infraestructuras y disponer de un know-how y confianza que hemos sabido transmitir a nuestros clientes".



Una de las características que ha posicionado a Ibergrúas como referente en el sector de elevación ha sido la calidad que siempre han ofrecido en el servicio a sus clientes.

estabilidad. Según nos comentaba el presidente: "la internacionalización de la compañía ha sido una de las claves para el impulso de Ibergrúas. Las grandes constructoras españolas presentes en esos mercados han confiado plenamente en nosotros a la hora de adquirir o alquilar equipos para las grandes obras de infraestructuras". Prueba de ello fue la presencia de grúas de obra Potain -que Ibergrúas distribuye en exclusiva en España, México y Perú- en la construcción del puente de Chilina, el más grande construido en América latina donde se suministraron grúas de hasta 350 toneladas.

LA DELEGACIÓN DE MOS EN GALICIA

La localidad de Mos, cercana a la ciudad de Vigo, es la ubicación que Ibergrúas eligió para acometer este importante proyecto de co-



Ibergrúas, que cuenta con una importante infraestructura en España, dispone de delegaciones en Madrid, Guadalajara, Sevilla, Barcelona, Lleida, Tarragona y Vigo, desde donde atiende la flota de alquiler de más de 600 grúas torre, 1.000 andamios motorizados y cerca de 100 ascensores y montacargas.

Una nueva línea de negocio creada recientemente en el grupo es el mantenimiento de ascensores en las provincias de Madrid

y Lleida, donde en lo que va de año han conseguido superar la facturación realizada durante el ejercicio de 2015.

Pero no solo dispone de presencia en España, sino también en México con delegaciones en México DF y Monterrey y recientemente en Perú donde ha abierto una delegación recientemente en Lima. La internacionalización de la compañía ha sido una de las claves para el desarrollo de Ibergrúas, posibilitando una situación financiera de gran



Ibergrúas, que cuenta con una importante infraestructura en España, dispone de delegaciones en Madrid, Guadalajara, Sevilla, Barcelona, Lleida, Tarragona y Vigo, desde donde atiende la flota de alquiler de más de 600 grúas torre, 1.000 andamios motorizados y cerca de 100 ascensores y montacargas.



mercialización de la gama de equipos de JCB en la comunidad gallega.

Se trata de una amplia parcela de más de 10.000 m², de los que 3.000 son cubiertos, que Ibergrúas ya poseía desde hace algún tiempo, y que ha remodelado de acuerdo a las pautas de JCB con el objetivo de ofrecer el mejor servicio a sus clientes. Las instalaciones cubiertas disponen de oficinas administrativas, exposición de equipos, almacén de repuestos, talleres y servicio de alquiler de equipos de obras públicas y construcción.

Como máximo responsable del área de negocio de JCB estará Antonio Bello Díaz Fi-

gueroa, con gran experiencia en el mercado, y contará con 10 personas para gestión comercial, talleres y administración. Importante resaltar de igual forma, que Ibergrúas dispone de otra delegación en Santiago de Compostela con el objeto de ofrecer un servicio de proximidad a los clientes en calidad y rapidez. Una parte importante del personal de la delegación se integrado del antiguo distribuidor de JCB en Galicia.

Bello comentaba en nuestra visita a las instalaciones su plena confianza en este importante proyecto y la garantía que le ofrece la marca inglesa. "Si hay algo que ha ca-

racterizado a Ibergrúas desde su creación es que siempre hemos trabajado con marcas de calidad reconocida a nivel internacional. En este sentido, la imagen de calidad de JCB es incuestionable".

Su experiencia en el sector de grúas quiere hacerlo extensivo a esta nueva área de negocio, ya que confía entrar en la grandes obras que puedan realizarse en la comunidad gallega, además de las que, aunque paradas, seguirán su curso en el futuro como son las obras del Ave gallego. Autónomos y pequeñas empresas que realizan obras en los ayuntamientos y concellos gallegos es

I AM THE POWER



HIMOinsa
THE ENERGY



su nicho de mercado, además de potenciar el alquiler de equipos porque como dijo: "El alquiler supone una oportunidad importante para aquellas empresas que no pueden permitirse a día de hoy realizar mayores inversiones para renovación de sus flotas de maquinaria".

Para este año, las previsiones de venta se sitúan entre 10 y 15 unidades. Y de hecho, ya han suministrado la primera retrocargadora JCB 3CX a un cliente gallego de la provincia de Pontevedra.

LA INAUGURACIÓN

El acto de inauguración estuvo presidido, además de los ejecutivos de Ibergrúas: Antonio Bello Gil y sus hijos, Antonio y Luis Bello Díaz Figueroa, por la directora general de JCB en España, Brunhilde Rygiert, el director comercial, Manuel Sedeño e Ignacio Lanzadera, responsable de Desarrollo de Nego-

cio en España. A este acto de inauguración, también Jornada de Puertas Abiertas, asistieron más de 300 clientes y amigos.

En su turno de intervenciones, Antonio Bello Gil, incidió en el objetivo de la compañía de ofrecer una calidad de servicio inmejorable de acuerdo a la calidad de las máquinas de la marca que representaban. Puso un cla-

Para este año, las previsiones de venta se sitúan entre 10 y 15 unidades. Y de hecho, ya han suministrado la primera retrocargadora JCB 3CX a un cliente gallego de la provincia de Pontevedra.

ro ejemplo "del indio y la flecha", argumentando que tan importante es contar con una buena marca como ofrecer el mejor servicio.

Por su parte, Rygiert, puso énfasis en la satisfacción por parte de JCB de contar con un distribuidor de la calidad profesional y humana de Ibergrúas. Exaltó, de igual forma, la importante inversión realizada por el nuevo distribuidor para ofrecer al mercado gallego toda la gama de equipos fabricados por JCB para todos los sectores de actividad empresarial relacionados con la construcción, obras públicas, minería, etc. "Conviene recordar -dijo- que nuestra compañía ofrece más de 300 modelos de máquinas diferentes a los mercados internacionales, siendo líderes mundiales en tipologías de equipos como retrocargadoras o manipuladores telescópicos".

Finalizó su intervención la directora general de JCB, dando las gracias a los más de 300 clientes de JCB en Galicia, animándoles a seguir confiando en la marca y en el nuevo distribuidor, ya que después de estos años tan difíciles por los que han pasado los sectores de construcción y obras públicas, debemos ser optimistas de cara al futuro.

A continuación, Ignacio Lanzadera, explicó a los asistentes las características técnicas y productividades de los más de 20 modelos presentados durante la inauguración, pasando a continuación al descubrimiento de una placa conmemorativa del acto.

La jornada finalizó con un impresionante ágape para todos los asistentes, que degustaron las excelentes calidades de los productos gastronómicos gallegos.



ATLAS COPCO TÉCNICAS DE CONSTRUCCIÓN

En Atlas Copco contamos con la gama de producto más amplia del mercado: herramientas de construcción y demolición, compresores transportables, bombas, generadores, torres de iluminación y equipos de compactación y pavimentación



Atlas Copco





Distribuidor de las primeras marcas del mercado

VII Congreso Partners in Quality de Filtros Cartés

Una vez más tiene lugar el Congreso Partners in Quality de Filtros Cartés, donde las novedades en gamas de producto, la ampliación en nuevas formas de comunicar y la visión de la apertura de nuevas fronteras en líneas de negocio para los socios de Filtros Cartés han sido el germen sobre el que se han construido los pilares de esta convención de profesionales del filtro.



El objetivo principal de este evento se centra en el aumento de gama que ha desarrollado el Grupo Cartés en los últimos meses, ya que se han incorporado a su amplio haber una serie de líneas de productos novedosas como filtros para motocicleta, scooter y quads de la marca Hiflofiltro, con un stock de más de 450 referencias en sus cuatro almacenes. De igual modo, se incorporan recientemente una serie de filtros para GLP (gas licuado que comienza a implantarse como alternativa a los carburantes tradicionales) de la marca Certools con más de 60 referencias en stock; adaptándose así, a iniciativas medioambientales propuestas por la U.E. Como última novedad: los filtros DPF, dispositivos situados en el sistema de escape encargados de retener las partículas sólidas generadas por los motores diésel para cumplir con los estándares de emisiones Euro V y Euro VI. Todo ello viene dado de mano de las marcas Bosal y Walker, líderes en el mercado de la postventa y especializadas en esta tipología de filtro tan compleja y que suman 140 referencias en los almacenes de Filtros Cartés.

Filtros Cartés se distingue por ser un distribuidor de las primeras marcas del mercado, de ahí que en este VII Congreso Partners in Quality se haya presentado como distribuidor en España de Hengst Filter, la cual se



Filtros Cartés se distingue por ser un distribuidor de las primeras marcas del mercado, de ahí que en este VII Congreso Partners in Quality se haya presentado como distribuidor en España de Hengst Filter, la cual se distingue por ser una marca líder, fabricante de primeros equipos y una de las principales marcas del mundo del aftermarket.

distingue por ser una marca líder, fabricante de primeros equipos y una de las principales marcas del mundo del aftermarket.

Por otra parte, se hace presente la nueva forma de comunicar del Grupo Cartés con www.filtrocartes.es presentándolo como un nuevo servicio que engloba varios conceptos innovadores como mayor presencia de producto o adaptación a dispositivos multipantalla y una serie de funcionalidades que se han puesto a disposición del cliente para que usabilidad y experiencia de navegación

El Grupo Filtros Cartés, **está haciendo un gran esfuerzo en crecer en calidad, ya que cuenta con un dilatado servicio** que, gracias a sus profesionales, puede ofrecer toda la información y documentación técnica que sus clientes precisen.



faciliten toda la información necesaria que un especialista en filtración puede aportar, apoyando la venta de sus Partners in Quality como último objetivo. Esta potente herramienta, hace que la colaboración entre socios sea muy eficiente a la hora de obtener una asesoría sobre cualquier tipología de filtro, ya que se pueden consultar 7 millones de cruces de referencias en 40 sectores en los que la filtración está presente, así como con material de descarga como las más de 10.000 fichas de producto y un extenso desarrollo en contenidos sobre filtración. Todo ello se traduce en unos resultados muy positivos para el grupo: 479.000 páginas visita-

das, más de 3000 referencias distintas consultadas, visitas recibidas de 120 países y un largo etcétera de las ventajas de esta nueva forma de comunicar.

Además, se han tratado temas que pueden ayudar a los socios de Filtros Cartés a ampliar sus líneas de negocio con proyectos muy al alcance de su mano en los que se les podrá ayudar de forma directa desde el equipo de profesionales que pone a su disposición Filtros Cartés. Tales proyectos son los filtros para compresores que ofrece la marca Aladair Industrial Filtration, con una extensa gama en desoleadores, filtros para aire y aceite y filtros para bombas de vacío o

toda la línea de filtros para aire comprimido así como todos los filtros y medios filtrantes necesarios para cabinas de pintura. Por otro lado, en cuanto a filtración hidráulica, encontraremos las nuevas unidades móviles de filtrado para distintos caudales de la mano de Step Industrial Filtration.

También se ha propuesto la incorporación de la línea de Vehículo Industrial, ya que es una nueva oportunidad de negocio para aquellos que no la trabajan. Con una estimación de 120 millones de euros en cifra de mercado, y una media de 11 filtros de distinta tipología por vehículo, se hace necesaria una plataforma especialista como el Grupo Cartés, cuyos medios para llegar al cliente son sus profesionales que Cartés pone a la disposición del mismo, ya que hablamos de formas y patrones muy complejos y un stock muy variado y extenso.

El Grupo Filtros Cartés, está haciendo un gran esfuerzo en crecer en calidad, ya que cuenta con un dilatado servicio que, gracias a sus profesionales, puede ofrecer toda la información y documentación técnica que sus clientes precisen en todo momento, formación continua a los clientes que la soliciten una gama de producto única que cuenta con el stock más grande de Europa, todo ello avalado por un amplio abanico de certificados de calidad.



DEUTZ SPAIN, S.A.U.

Service Center Madrid



Service Center Madrid

Picos de Europa, 4B 28830 San Fdo. de Henares (Madrid)

Tel: 912 308 662 / Fax: 916 088 996

www.deutz.es / email: servicecentermadrid@deutz.com

The engine company.



LA NUEVA GAMA RENTAL QUE INMESOL PRESENTÓ EN BAUMA 2016 TUVO UNA EXTRAORDINARIA ACEPTACIÓN

RR RENTAL RANGE

22-550 kVA LTP

Su diseño ha sido desarrollado teniendo en cuenta las **características y detalles más importantes para el sector Rental.**



Los equipos Rental Inmesol son ideales para trabajar en **condiciones climatológicas severas**, se caracterizan porque son equipos **robustos, compactos**, técnicamente muy innovadores, y satisfacen cualquier eventual requerimiento, incluyendo los de la **normativa europea sobre bajos niveles de emisiones acústicas y de emisiones de gases a la atmósfera.**

POWER SOLUTIONS
INMESOL

Bauma 2016
Abril 11-17, Munich

CARACTERÍSTICAS

- CARROZERÍA INSONORIZADA** con LANA DE ROCA que actúa como:
 - Aislante acústico garantizando bajos niveles de emisión sonora
 - Aislante térmico: tanto de altas como de bajas temperaturas.
- PROTEGIDA** con pintura QUALICOAT que aporta alta resistencia a las radiaciones ultravioletas y mayor durabilidad, incluso en condiciones adversas.
- GANCHO DE ELEVACIÓN** que garantiza estabilidad y seguridad en operaciones de traslado.
- SALIDA DE AIRE SUPERIOR** que contribuye a la disminución de las emisiones sonoras.
- AMPLIA PUERTA DE ACCESO** que facilita las operaciones de mantenimiento.
- INSONORIZACIÓN DE LAS PUERTAS** protegida mediante rejilla metálica.
- PORTADOCUMENTOS**
- AMPLIOS OJALES DE ELEVACIÓN** que facilitan la manipulación de traslado.
- MOTOR CON NORMATIVA STAGE IIIA.**
- CUADRO DE CONTROL PROTEGIDO** de la lluvia, golpes ó un acceso indeseado, mediante puerta con llave.
- PATÍN SOBREDIMENSIONADO** y robusto que protege al cuadro de bases y cuadro de control de posibles golpes en operaciones de manipulación.
- DEPÓSITO DE COMBUSTIBLE 24H** con refuerzo interior y rompeolas que evitan movimientos bruscos de combustible cuando el grupo es desplazado con el depósito lleno. Amplia boca de llenado.
- BANDEJA DE RETENCIÓN DE LÍQUIDOS** (capaz de retener hasta el 120%).
- ACCESO GANCHO** para remolque.
- CUADRO DE BASES.**

GRUPOS RENTAL EN PARALELO

PARALELO = FLEXIBILIDAD = VERSATILIDAD = SEGURIDAD

Con innovadoras unidades de control.

Óptimo uso para:

- › INSTALACIONES CON CARGAS VARIABLES
- › ASEGURAR EL SUMINISTRO ELÉCTRICO EN EVENTOS
- › AHORRO DE COMBUSTIBLE.
- › AUMENTO DE LA VIDA ÚTIL DE LOS GRUPOS ELECTRÓGENOS



ADAPTADO PARA SER FUERTE, VERSÁTIL Y FIABLE

RR GAMA
RENTAL

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



SMART POWER
4700-50



INMESOL, S.L. | HEAD OFFICE
Carretera de Fuente Real, 2 | 50152 CORNERA | Huesca / SPAIN
Phone: +34 968 380 300 | +34 968 380 879 | Fax: +34 968 380 400
inmesol@inmesol.com | rental@inmesol.com

Follow us on



POWER SOLUTIONS
INMESOL



La caravana pretende afianzar la conexión con los clientes y presentar sus nuevos productos

Hitachi Powertools continúa su gira 25 aniversario

Barcelona, Valencia, Toledo, Sevilla, Lisboa, Segovia, Vitoria y Lugo han sido las capitales elegidas por Hitachi Powertools para la gira de celebración de su 25 aniversario, unas bodas de plata en compañía de los clientes de toda la Península Ibérica con una única misión: estrechar los lazos mientras comparten las enormes posibilidades de futuro que se abren.



Autonomía y potencia son la base del catálogo de equipos nuevos que Hitachi Powertools presenta a los clientes en su gira 25 Aniversario que está recorriendo España desde noviembre de 2015 y que llegó a la zona centro en mayo, con Segovia y las instalaciones del popular hotel Cándido como escenario elegido para reunir a más de medio centenar de clientes que a lo largo de la jornada pudieron comprobar de primera mano tanto la evolución de la marca en este tiempo como las tendencias de futuro.

"Si en estos 25 años ha habido una evolución exponencial en el sector en general, en Hitachi ha sido sencillamente espectacular", coincidieron en señalar los distintos ponentes, con la cúpula directiva, formada por Toni Arenas y Xavier Grells, a la cabeza. "La tecnología es nuestro ADN y nuestro lema es no esperar a que otros tengan el producto, adelantarnos", afirmó Arenas, cuya mayor satisfacción es que los clientes consideran a Hitachi una empresa familiar a pesar de tratarse de una enorme multinacional con 380.000 empleados, 11.000 de ellos en Europa, que en España congrega desde ramas dedicadas a aplicaciones informáticas para grandes corporaciones hasta una parte médica que construye aceleradores de protones para el tratamiento del cáncer, pasando por la consultoría, la automoción, la maquinaria de obra pública y minería a través de Hispano Japonesa de Maquinaria, y la parte de Powertools, que supone un 2% de la facturación del grupo a nivel mundial.

Hitachi una empresa familiar con 380.000 empleados, 11.000 de ellos en Europa, que en España congrega desde ramas dedicadas a aplicaciones informáticas hasta una parte médica que construye aceleradores de protones para el tratamiento del cáncer, maquinaria de obra pública y minería a través de Hispano Japonesa de Maquinaria, y la parte de Powertools, que supone un 2% de la facturación del grupo a nivel mundial.

"A día de hoy estamos más vivos y fuertes que nunca, nos encontramos en un mercado muy competitivo en el que debemos ganar todo a pulso con mucho esfuerzo", admitió Grells, quien no pudo evitar la emoción al hacer balance de estos 25 años. "Lo que un día era un proyecto lleno de ilusión, hoy es una realidad: estamos a la vanguardia de la maquinaria eléctrica", resaltó. "Nosotros estamos muy orgullosos de la evolución de la empresa y una parte muy importante del éxito se lo debemos a los clientes y a la confianza que han depositado en nosotros", admitió.

Los responsables de la delegación de Hitachi para España y Portugal fijaron las claves del éxito: un producto de gran calidad y tecnología punta japonesa; un almacén ubicado en España que ofrece un servicio de gran rapidez y calidad; y un continuo soporte a los clientes. "La vida es también celebración, no solo del camino recorrido, sino de lo que queda por delante. Juntos vamos a necesitar mucho coraje y fuerza de voluntad para crecer y cumplir los objetivos que nos marquemos", concluyó Grells.

LA BATERÍA SE IMPONE

La parte de presentación de novedades corrió a cargo de José Guzmán, responsable de la gama de Jardinería, una parte relativamente nueva en Hitachi Powertools que, sin embargo, se está afianzando gracias a la utilización de baterías de larga duración que permiten una gran autonomía a todos



"A día de hoy estamos más vivos y fuertes que nunca, nos encontramos en un mercado muy competitivo en el que debemos ganar todo a pulso con mucho esfuerzo. Lo que un día era un proyecto lleno de ilusión, hoy es una realidad: estamos a la vanguardia de la maquinaria eléctrica" XAVIER GRELLS



los equipos, hasta diez veces más por carga gracias a la batería de litio de 36 voltios equipada en una mochila, reduciendo así de manera notable la contaminación acústica. Con la batería de 5 amperios a la orden del día en casi toda la gama de martillos, anunció que muy pronto Hitachi incorporará las de 6, que precisarán nuevos cargadores con tiempo de carga más rápido, en la actualidad todas las baterías son de litio y deslizantes.

En la gama de martillos combinados presentó los nuevos motores eléctricos sin escobillas, "el orgullo de Hitachi", según sus propias palabras, ya que logran un menor desgaste, menores pérdidas y, por tanto, me-

nor mantenimiento. El alojamiento de aluminio para algunos modelos (siglas AHB en los distintos smodelos), que disipan mejor el calor y, por lo tanto, alargan la vida del motor, es otra de las innovaciones propias de la marca japonesa, que próximamente incorporará al martillo la conectividad directa al ordenador para poder descargar y así monitorizar el uso del mismo.

A José Bermúdez le correspondió informar sobre los nuevos prototipos de seguridad de la Unión Europea que afectan a las herramientas eléctricas, además de incidir en los avances que en este sentido ya ha realizado Hitachi con los nuevos sistemas de escobillas y el cuerpo de aluminio. Pero, sobre

todo, destacó la confianza de la marca japonesa en todos sus fabricados hasta el punto de otorgar una garantía de 3 años, 1 año que obliga la legislación española más otros 2 extra solo por dar de alta la máquina en la web de Hitachi.

A través de un repaso musical, cinematográfico y con guiños a acontecimientos de hace 25 años en España, todo ello amenizado de forma brillante por un componente del equipo de Hitachi que mostró sus habilidades como mago y mentalista, la jornada concluyó con una demostración en la zona exterior de los distintos equipos tanto en la gama de construcción como de jardinería.

Los responsables de la delegación de Hitachi para España y Portugal fijaron las claves del éxito: un producto de gran calidad y tecnología punta japonesa; un almacén ubicado en España que ofrece un servicio de gran rapidez y calidad; y un continuo soporte a los clientes.

**SEGURIDAD
COMPACTIBILIDAD
PRODUCTIVIDAD**
MANITOU



manitou.com

 **MANITOU**
HANDLING YOUR WORLD

Participa en la realización de dos grandes puentes

Ibergrúas en el AVE Madrid-Extremadura

Ibergrúas S.A. es una compañía especialista en la venta y alquiler de grúas torre, entre otras actividades empresariales. En estos momentos compite en el sector de máquinas de gran capacidad con las grandes empresas del sector de la grúa, tanto dentro como fuera de España, con filiales propias o por medio de sus distribuidores, ayudando a las empresas constructoras en la realización de sus proyectos





La compañía ha iniciado un proceso de estudio, suministro y montaje de ocho grandes grúas torre para contruir dos puentes sobre el Río Almonte y el Río Tajo, con el objeto de crear la línea de alta velocidad Madrid- Extremadura. Para ello, está trabajando conjuntamente con las respectivas constructoras tanto en este proyecto concreto como a nivel nacional.

PUENTE SOBRE EL RÍO ALMONTE

La ejecución del viaducto de arco central de hormigón de 384 metros de longitud, record mundial de luz en puentes de arco para tren de alta velocidad, se han llevado a

cabo varios montajes. En un primer montaje se han instaurado cuatro grúas torre Pottain, dos del modelo MD 560 B M25, sobre pies no recuperables, con una altura sobre el suelo de 126,9 metros, una flecha de 80 metros, una carga en punta de 5.400 Kg, y una carga máxima de 25.000 kg a 20,9 m.

Durante el segundo montaje, se han mantenido las mismas grúas empotradas sobre las dovelas hexagonales del arco del puente a 83,6 m de altura. Para rematar el arco se montaron otras dos grúas del modelo MDT 268 con 46,3 y 36,3, con una flecha de 55 m, una carga en punta de 4.100 kg y una carga máxima de 10.000 kg a 23,9 m, ambas empotras tam-



El semiarco está sustentado mediante tirantes que transmiten su esfuerzo a torres metálicas de atirantamiento provisional.



bien en el arco. Esta obra se está realizando por la UTE Ave Alcántara formado por FCC Construcción y Conduril Constructora Duricense.

PUENTE SOBRE EL RÍO TAJO

Así mismo, se está realizando sobre el Río Tajo en el embalse de Alcántara un viaducto de 324 m de longitud y de arco central, mediante dovelas realizadas con carros de avance de voladizos sucesivos y ayudándose para su hormigonado con cuatro grúas torre Potain, dos de ellas MD 485 B M 20, en una primera posición empotrada a 135,34 m de altura con un arriostamiento a los 74 m, ambas con 75 m de flecha, 4.000 kg de carga en punta y 20.000 kg de carga máxima

Se está construyendo, sobre el Río Tajo en el embalse de Alcántara, un viaducto de 324 m de longitud y de arco central, mediante dovelas, realizadas con carros de avance de voladizos sucesivos y ayudándose para su hormigonado con cuatro grúas torre Potain.

para hormigonar las primeras dovelas. Para una segunda posición, las grúas serán empotradas en el arco incorporando unas patas recuperables, con 85,5 m de altura bajo gancho sobre su empotramiento. El semiarco está sustentado mediante tirantes que transmiten su esfuerzo a torres metálicas de atirantamiento provisional.

Con estas grúas se montaron dos grúas Potain MDT 178 empotradas en el arco con 3.800 kg de carga en punta y 8.000 kg de carga máxima. El suministro de las grúas y su complicado montaje ha sido realizado completamente por personal de Ibergrúas. Esta obra está siendo ejecutada por la UTE Canavera, formada por Copisa y Copasa.

Kubota

Nº 1 MUNDIAL EN MINIEXCAVADORAS

Especialista en maquinaria compacta



17 modelos base de miniexcavadoras de 0,9 a 8,7 t



3 minidumpers de 0,6 a 2,7 t



8 modelos de cargadoras de 1 a 4,7 t

UBARISTI

IMPORTADOR para ESPAÑA y ANDORRA

www.ubaristi.com

☎ 902 161 200

ubaristi@ubaristi.com



Últimamente todo el mundo habla sobre formación y hablamos mucho. Antes, cuando el mercado absorbía toda la maquinaria que se fabricaba, la formación no estaba en la primera fila de los temas a tratar. La guinda del pastel siempre estaba en la venta, el alquiler y la facturación redonda”, comenta Alonso.

Haciendo un poco de autocritica: AP Aerial pertenece a IPAF casi desde el nacimiento de la empresa pero, nosotros, como todos, cuando teníamos pedidos y plazos difíciles de cumplir, tratábamos este tema como una carga autoimpuesta. Era una parte de los deberes que se incluían dentro del estándar de calidad que nos habíamos marcado. Por supuesto, se llevaba todo con el rigor que exigen las auditorías de la federación: formábamos al cliente tomándonos el tiempo necesario y le recordábamos que tenía que enseñar el manejo a los suyos. Cumplíamos cada uno de los requisitos de IPAF (siempre amplísimos respecto a los mínimos) pero hay que reconocer que se percibía casi como un servicio diferenciador, como una muestra de prestigio. Era la época dorada de la construcción y muchos de nuestros competidores actuales ni se planteaban esa posible pérdida de

LAS BASES DE LA FORMACIÓN RESPONSABLE

FLORENCIO ALONSO

Director General de AP Aerial



FLORENCIO ALONSO LLEVA 40 AÑOS EN EL SECTOR DE LAS PLATAFORMAS Y HA CUMPLIDO 20 COMO GERENTE DE AP AERIAL, QUE PERTENECE A IPAF COMO MIEMBRO Y CENTRO HOMOLOGADO DESDE QUE LA FEDERACIÓN LLEGÓ A ESPAÑA. ACTUALMENTE ES TAMBIÉN EL PRESIDENTE DEL CONSEJO ESPAÑOL DE IPAF Y, DURANTE LOS ÚLTIMOS AÑOS, HA FORMADO PARTE DEL GRUPO DE TRABAJO SC9/CITNS8 COORDINADO POR AENOR PARA EL DESARROLLO DE LAS NORMAS UNE 58923 Y 58921, RELATIVAS A LA FORMACIÓN DE OPERARIOS DE PEMP Y A LOS REQUISITOS TÉCNICOS DE REVISIONES E INSPECCIONES RESPECTIVAMENTE.

tiempo o, al menos, no más allá de lo estrictamente obligatorio. Ninguno de nosotros se paraba en lo esencial.

Ahora es otro momento. Cada vez cobra más importancia la formación del operario, mucho más que antes, pero, en general, tratamos el tema desde el punto de vista de los centros formadores, desde un punto de vista comercial. Sin embargo, en el ámbito de nuestro sector se habla muy poco del aprendizaje del alumno o de su motivación. Entre profesionales comentamos las cifras, los mejores sistemas, el tiempo deseable de práctica, el número perfecto de alumnos por instructor, si la evaluación

objetiva es imprescindible o no... Comparamos los programas de cada curso como los niños enseñan sus cromos, con mucho colorido y letras grandes. Queremos demostrar que nuestra experiencia está avalada y cuánto sabemos.

De repente, ocurre algo y un operador habitual de PEMP/s sale en las noticias. Y, por supuesto, entonces todo el mundo busca motivos o culpas: que si la plataforma estaba recién revisada, que si el operario –pobre hombre– tenía una formación adecuada o no, que si ha sido culpa del terreno, que si todos los papeles estaban en el



cajetín, que si el contrato de alquiler, que si el manual... Pero la verdad es que ese trabajador, a menudo un chico joven y muchas veces con experiencia, ya no vuelve al día siguiente.

Hoy hablamos de formación, sí, pero apenas hablamos de aprendizaje. El subconsciente aprende a funcionar en modo automático, nos facilita la vida. Sería impensable el recordar cada músculo que movemos o todas las instrucciones sencillas que seguimos para conducir durante 200 km. Se nos activa el piloto automático, trabaja por nosotros y también nos invita a relajarnos. Porque está demostrado que la costumbre hace que la percepción del riesgo disminuya. Esa descarga de adrenalina que recordamos de la primera vez que nos subimos a una plataforma a 20 m, no es la misma que la que sentimos más adelante cuando utilizamos PEMP's cada día. Y si además confiamos en que la revisión que se le ha hecho está perfecta, mejor, y si encima tenemos un papel que dice que sabemos manejarla, ya ni te cuento. Subimos cada vez más tranquilos, es humano.

Sobre esta base es sobre la que tenemos que trabajar. Al formar a un operador de maquinaria (no sólo de PEMP's) se debe per-

ES UNA LABOR DE TODOS, DEL FABRICANTE, DE LOS DISTRIBUIDORES, DE LOS ALQUILADORES, DEL EMPRESARIO, DE LOS CENTROS DE FORMACIÓN. HAY QUE FOMENTAR LA ACTITUD SEGURA, CONVENCER AL USUARIO DE QUE ESTA FORMACIÓN TIENE COMO OBJETIVO SU PROPIO COMPROMISO CON LOS DETALLES QUE LE PODRÍAN SALVAR LA VIDA.

seguir la inclusión de la seguridad consciente en las prácticas habituales, de manera que mirar hacia arriba en busca de obstáculos, por ejemplo, sea un hábito tan arraigado que no requiera recordatorio alguno. Hay que entrenar al futuro operador para que comprenda que la interiorización de esas rutinas es vital para su seguridad. Vital, en el sentido literal de la palabra. Es una labor de todos, del fabricante, de los distribuidores, de los alquileres, del empresario, de los centros de formación: hay que fomentar la actitud segura, convencer al usuario de que esta formación tiene

como objetivo su propio compromiso con los detalles que le podrían salvar la vida. Al margen de la metodología y de las batallas comerciales para demostrar la validez de cada sistema, no podemos olvidar que la formación no es un carnet, no es un papel, no es un certificado. No puntúa más quién te lo firme sino quién se preocupa de que llegues a cenar con los tuyos cada noche. Está claro que de esto presumimos todos en cuanto hay ocasión, pero todos los centros tenemos un margen de mejora muy amplio y los formadores, en general, tenemos que afrontar sinceramente la responsabilidad que hay detrás de la acreditación y el trámite.

El prototipo se presentó en Bauma 2016

Nueva excavadora eléctrica Bobcat E10 con **cero emisiones**

En Bauma 2016, Bobcat presentó un prototipo completamente funcional de la nueva excavadora E10 Electric. Se trata de una nueva versión con transmisión eléctrica y emisiones cero de la micro excavadora E10, de 1 tonelada que tanto éxito ha tenido y que se ha convertido en uno de los modelos más populares de la gama de excavadoras compactas Bobcat.

Desarrollada en el nuevo Centro de innovación que posee Bobcat en Dobris, República Checa, con la colaboración de expertos en vehículos eléctricos, la micro excavadora E10 Electric es la nueva versión del modelo E10 que ofrece la posibilidad de instalar en fábrica un grupo motopropulsor completamente eléctrico para el uso en áreas en las que no se permiten emisiones, como obras en interiores y construcción de sótanos. Además de cero emisiones, el modelo E10 Electric ofrece niveles de ruido muy bajos en la obra, con LpA de solo 64 dBA.

El grupo motopropulsor opcional del modelo E10 Electric incluye un motor eléctri-



co que puede funcionar con baterías recargables de ion-litio o con suministro de corriente eléctrica de 400 V por medio de un cable de alimentación eléctrico. Las baterías se cargan con rapidez (recarga total en menos de una hora) y cuando están totalmente cargadas, la excavadora puede funcionar sin corriente eléctrica durante 2 o 3 horas. El nuevo modelo E10 Electric también ofrece la posibilidad de trabajar mientras se carga la batería mediante el uso de un cable de alimentación.

Además de tener el mismo giro de voladizo cero (ZTS) y las mismas medidas externas que la E10 convencional, la nueva versión E10 Electric ofrece prestaciones equiparables o incluso mejores. Como la nueva máquina está diseñada para utilizarse en aplicaciones exigentes de demolición de interiores, esta está equipada con conductos auxiliares y un eficaz sistema de refrigeración de aceite que permite el funcionamiento continuo del martillo hidráulico.

El grupo motopropulsor opcional del modelo E10 Electric **incluye un motor eléctrico que puede funcionar con baterías recargables de ion-litio** o con suministro de corriente eléctrica de 400 V por medio de un cable de alimentación eléctrico.





En nuestra empresa hemos aprendido a hacer las cosas de otra forma. Con el Renting Flexible de Northgate

¿por qué comprar si puedo alquilar?



Northgate es su solución.

El único renting en el que sólo pagará por lo que usa.



SIN PERMANENCIA

Podrás devolver tu vehículo cuando quieras, a partir de un mes, sin penalizaciones.



RÁPIDO

Tu vehículo, operativo en un plazo de 48 horas.



CERCA

Siempre cerca de tu negocio, con la mayor red de delegaciones del renting nacional para ayudarte.



VEHÍCULO DE SUSTITUCIÓN

Tantos vehículos de sustitución como necesites. De la misma categoría.



TODO INCLUIDO EN UNA SOLA CUOTA:

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

900 92 12 12 | www.rentingparapymes.com

NORTHGATE

El Renting Flexible

Estudiado sobre todo para ofrecer aún mayor confort al usuario

Autohormigonera Carmix 3500 TC: el diseño entra en la obra

Líneas aerodinámicas, perfil cautivador y potencia. Es la nueva Carmix 3500 TC, una evolución que habla el lenguaje del diseño, de la innovación y de la vanguardia. Sin olvidar los puntos de fuerza de Carmix: Calidad y Confiabilidad.

La búsqueda de un nuevo diseño nace de la voluntad de ofrecer máquinas con una estética cuidada en sus detalles, capaz de garantizar prestaciones de nivel y gran confiabilidad en la obra. Es obviamente un diseño "inteligente" estudiado sobre todo para ofrecer aún mayor confort al usuario con comandos más ergonómicos, visibilidad panorámica y cabina climatizada. Un mayor confort del operador significa mayor satisfacción y seguridad y, por lo tanto, mayor productividad.

Como toda la amplia gama Carmix, también el modelo 3.500 TC es una síntesis de tec-

Como toda la amplia gama Carmix, también el modelo 3.500 TC es una síntesis de tecnología y elecciones de proyecto realizadas para ofrecer instrumentos de trabajos potentes y versátiles.

nología y elecciones de proyecto realizadas para ofrecer instrumentos de trabajos potentes y versátiles. El grupo hormigonera con rendimiento efectivo de 3,5 m³, la doble hélice de mezclado, la velocidad de amasado y descarga independiente del número de vueltas del motor diesel y la descarga del hormigón por inversión de marcha; también la pala de 600 litros - controlable con Joymix - con apertura a comando hidráulico para descargar directamente en el tambor arena o grava. Finalmente,

la capacidad de afrontar, también con plena carga, pendientes superiores al 30%. Cada uno de estos elementos responde a exigencias precisas, que emergen de escuchar atentamente a los operadores del mundo de la construcción: un compromiso que Carmix lleva adelante desde hace más de 40 años en cinco continentes.

UN SISTEMA DE PESAJE ÚNICO EN EL MUNDO

Concrete-Mate es la revolución para la producción de hormigón. Gracias a este dispositivo, de hecho, es posible pesar la mezcla directamente en el interior del tambor. A diferencia de





Del programa "World Class Manufacturing"

El centro de excavadoras CASE consigue la certificación del nivel de bronce

CASE Construction Equipment ha recibido la certificación del nivel de bronce del programa "World Class Manufacturing" (WCM) para su centro europeo de excavadoras de San Mauro (Italia) tras una auditoría independiente. Este logro es el resultado de la inversión de la marca en la transformación de dichas instalaciones en un centro de producción de excavadoras de referencia en la región EMEA.

WCM es una de las normas más exigentes del sector internacional de fabricación para la gestión integrada de plantas y procesos de producción. Se trata de un sistema de "estructura de pilares" basado en la mejora continua y diseñado para eliminar residuos y pérdidas en el proceso de producción mediante la identificación de objetivos como: cero lesiones, cero defectos, cero averías y cero residuos.

La planta ha conseguido su certificación de nivel de bronce por su eficaz implantación



Recientemente la planta de San Mauro ha sido objeto de un **amplio proyecto de reestructuración acorde con la estrategia de fabricación de CASE** para la región. La estrategia busca optimizar la presencia europea de la marca con la creación de dos centros de producción.

del pilar de "mejora enfocada", que impulsa a los otros pilares de la gestión de proyectos hacia la reducción y eliminación de pérdidas en el centro en términos de productividad y materiales. Además, la planta ha demostrado su eficacia en una serie de pilares de gestión del programa WCM, como "claridad de objetivos" y "asignación de personal altamente cualificado".

Recientemente la planta de San Mauro ha sido objeto de un amplio proyecto



“El enfoque ‘World Class Manufacturing’ ha permitido introducir sin problemas nuevos productos y prácticas en la planta. **Cada miembro del equipo de producción participa en el proceso, se responsabiliza de todos los pasos e identifica posibles mejoras.** Durante varios meses, todo el personal de la planta ha realizado un excelente trabajo en equipo para que la empresa avance hasta este excepcional resultado”. **GIACOMO STELLA**



de reestructuración acorde con la estrategia de fabricación de CASE para la región. La estrategia busca optimizar la presencia europea de la marca con la creación de dos centros de producción y la concesión de especial atención a la aplicación de su experiencia en fabricación a familias de productos específicas de cada instalación: excavadoras en San Mauro y equipos de neumáticos en Lecce.

La reestructuración ha incluido la introducción de excavadoras de cadenas con tecnología Sumitomo en la producción de San Mauro, basada en más de 20 años de éxito-

sa colaboración con el fabricante japonés. La planta fabrica hoy excavadoras de cadenas para los mercados europeos, excavadoras de neumáticos para las regiones EMEA, APAC y LATAM, y minixcavadoras para su distribución internacional. Con la reestructuración, las instalaciones de San Mauro ofrecen una mayor flexibilidad para responder a las necesidades de los clientes y cumplir requisitos específicos de personalización, y garantizan a los clientes productos de gran calidad.

Giacomo Stella, jefe de planta en San Mauro, está muy satisfecho con la certificación de nivel de bronce: “El enfoque

‘World Class Manufacturing’ ha permitido introducir sin problemas nuevos productos y prácticas en la planta. Cada miembro del equipo de producción participa en el proceso, se responsabiliza de todos los pasos e identifica posibles mejoras. Durante varios meses, todo el personal de la planta ha realizado un excelente trabajo en equipo para que la empresa avance hasta este excepcional resultado. Estamos orgullosos de este logro, y seguiremos aplicando los principios de mejora continua del Programa ‘World Class Manufacturing’ para seguir avanzando.”.



PLANES**evolution**

La mejor forma de conducir tu futuro

LA MEJOR IDEA EN RENTING DE VEHÍCULOS

PARA PYMES Y AUTÓNOMOS. FÁCIL, FLEXIBLE Y ADAPTADO A TI



DRIVER

EL RENTING
QUE TE FACILITA
EL DÍA A DÍA



EXECUTIVE

EL RENTING
QUE TE OFRECE
TODOS LOS DETALLES



BUSINESS

EL RENTING
QUE TE HACE TODO
MÁS CÓMODO



PROFESSIONAL

EL RENTING
QUE TE DA
MÁS CAPACIDAD



... y tú, ¿qué PLAN evolution eres?



ARVAL
BNP PARIBAS GROUP

We care about cars. We care about you

arvaLes

902 10 15 14 • arvaldirecto@arvaLes



IPAF y OSALAN inician una campaña uso seguro

Seguridad centrada en las PEMP's

Se acaba de iniciar, fruto de la colaboración de IPAF (International Powered Access Federation) con OSALAN (Instituto Vasco de Seguridad y Salud Laborales), una campaña de seguridad con el objetivo de difundir y concienciar sobre las medidas preventivas de especial importancia antes del uso de las PEMP's (como las inspecciones pre-uso).

La campaña está compuesta por una serie de posters de seguridad que tienen el objetivo de concienciar sobre el correcto uso de las plataformas elevadoras móviles de personal (PEMP) abordando los siguientes temas:

- ▶ Dos posters sobre la Inspección Pre-uso como herramienta para evaluar si la PEMP está en condiciones de seguridad adecuadas antes de su utilización.
- ▶ Dos posters de orientación sobre el uso excepcional de equipos no destinados a la elevación de personas



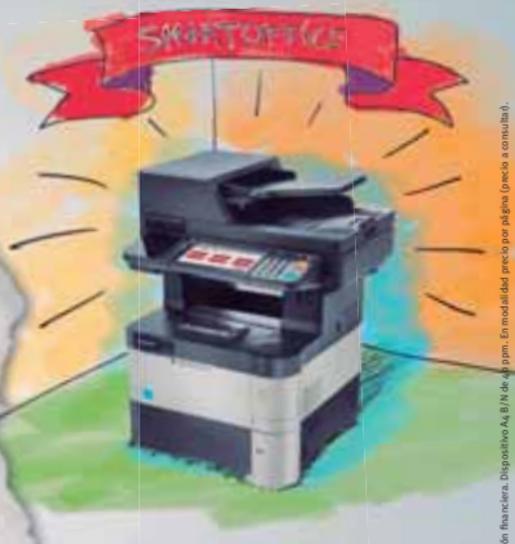
▶ Seis posters con la figura del personaje AN-DY ACCESS, donde se pretende una mayor concienciación sobre distintos aspectos fundamentales a tener en cuenta durante el uso de las PEMP's, y a través de unos sencillos pero concretos mensajes, se pueda cambiar la aptitud de los operadores de éstos equipos de trabajo, para conseguir una mayor seguridad en el uso de dichos equipos.

La campaña está dirigida a todas las entidades y empresas que tengan que gestionar los aspectos preventivos y de seguridad en el uso de estos equipos de trabajo por parte de sus trabajadores. Dichos documentos están disponibles de forma gratuita en el enlace que se indica a continuación: www.ipaf.org/es/recursos/posters-ipaf-osalan/

La campaña está dirigida a todas las entidades y empresas que tengan que gestionar los aspectos preventivos y de seguridad en el uso de estos equipos por parte de sus trabajadores.

¿EN QUÉ ERA VIVE TU NEGOCIO?

JURASSIC OFFICE VERSUS SMARTOFFICE



SMART OFFICE CENTRE ES EL CENTRO DE PRODUCTIVIDAD PARA LAS ORGANIZACIONES

Un negocio que no se actualiza tiene una menor esperanza de vida. **SMART OFFICE CENTRE** es el centro de productividad para las organizaciones. Archiva, busca y gestiona todos tus documentos en un único lugar y en formato electrónico. Y, por supuesto, haz lo que ya hacías en la era del **Jurassic Office**: copia, imprime o utiliza el fax. Con **SMART OFFICE CENTRE** tu negocio podrá pasar de la Oficina Jurásica a la Oficina Inteligente.

Te permite gestionar **TODOS** los documentos de tu empresa de manera eficaz y rentable.



Contacta con nosotros y ¡**SMARTIZA** tu negocio!

902 99 88 22

info@smartoffice.es
www.smartoffice.es



KYOCERA
Document Solutions



Del 15 al 16 de Junio

La 22^a Convención Anual de ANAPAT

Como cada año, la asociación que agrupa a las compañías más importantes del sector del alquiler de plataformas elevadoras de personal (PEMs) organizará para los próximos 15 y 16 de junio su Convención Anual en la localidad de Valencia.

El hotel Las Arenas de Valencia será el centro neurálgico de esta 22 Convención. Hotel espléndido situado en un entorno de gran belleza y tranquilidad frente a la playa de la Malvarrosa.

PROGRAMA

El programa de actividades comenzará el miércoles 15 de junio a medio día y se extenderá hasta el jueves 16 de junio a las 16 horas. Los actos del miércoles se reservan a los asociados de ANAPAT y patrocinadores, incluyendo una cena de bienvenida y una copa. El jueves incluirá varias conferencias relacionadas con el alquiler de PEMP además de la ponencia, como invitado especial del Doctor en Economía Carlos Rodríguez Braun. Co-

mo en convenciones anteriores, habrá varios momentos para las relaciones comerciales de manera que haya tiempo suficiente para compartir con los profesionales colegas del sector que ya conocen, y entablar nuevas relaciones con aquellos que este año nos acompañen por primera vez.

Dentro de los Actos de la 22^a Convención de ANAPAT, el próximo día 16 los asistentes asistirán a la ponencia presentada por Carlos Rodríguez Braun, Catedrático y Doctor en Economía de la Universidad Complutense de Madrid, y colaborador con diversos medios de comunicación.

En su ponencia, el Profesor valorará el momento de la situación económica española, se analizará la crisis y su recupera-

ción, el comportamiento del crecimiento en los últimos años, así como el marco político nacional y económico tanto a nivel europeo como internacional. También analizará los riesgos derivados del endeudamiento y la capacidad de resistencia y fortaleza de las empresas españolas. ANAPAT participa en el Curso sobre Prevención de Riesgos Laborales en la Construcción en el INSHT

El pasado 29 de mayo, la asociación participó en el Curso sobre Prevención de Riesgos Laborales en la Construcción en el Instituto Nacional de Seguridad e Higiene en el Trabajo (INSHT).

ANAPAT impartió una ponencia en el Curso sobre Prevención de Riesgos Laborales en Construcción que tuvo lugar la semana pasada en las instalaciones del INSHT. Concretamente, el tema sobre el que se desarrolló la ponencia fue el Alquiler de Maquinaria, centrándose el enfoque en las PEMP, comunicando a los asistentes cuáles son las medidas que se toman del sector para cumplir con la legislación en materia de Prevención de Riesgos Laborales y evitar accidentes.



Durante la cena, se nombrará socios de honor a representantes del sector

ASEAMAC celebrará su 20 Aniversario en Madrid

El próximo 4 de noviembre de 2016, la Asociación española de alquiladores de maquinaria, ASEAMAC, celebrará sus dos décadas de existencia con una reunión de su Asamblea General y una cena de gala en el Casino de Madrid.

A la cena de gala por el 20 Aniversario de ASEAMAC, asistirán los miembros de su junta directiva, asociados y principales fabricantes de maquinaria a nivel mundial como proveedores de las empresas que componen el colectivo, así como representantes de distintas instituciones públicas.

Durante la cena, ASEAMAC nombrará socios de honor a una serie de representantes del sector del alquiler de maquinaria en reconocimiento a su participación activa en la asociación durante estas dos décadas de existencia.

ASEAMAC pone a disposición de las compañías interesadas oportunidades de marketing de cara a participar en la cena como patrocinadores de la misma.

Fundada en 1996, ASEAMAC representado desde entonces al colectivo empresarial del alquiler de maquinaria.

A lo largo de estos años, la asociación ha ido realizando tareas en diferentes campos (robos, fichas de seguridad, defensa de sus miembros,...) que la han convertido en un referente en el sector, y ante las propias Administraciones Públicas.

En el año 2012, la Junta Directiva de la asociación decidió dar un cambio en el modelo de gestión de la asociación, para revitalizar su actividad y dar un nuevo impulso a ASEAMAC, ante los difíciles momentos que vive la economía en general, y el colectivo en particular.

Desde entonces, ASEAMAC está inmersa en un proceso de regeneración y nuevo inicio, dando un especial protagonismo a los propios empresarios

del alquiler, lo que se está produciendo en importantes avances de un tiempo a esta parte.

Lanzamiento de la Guía sobre generación de electricidad con equipos en alquiler

PATROCINAR LA PUBLICACIÓN

La Asociación española de alquiladores de maquinaria, ASEAMAC, pone a disposición de las empresas proveedoras del sector la posibilidad de patrocinar la publicación (con un descuento del 50% para aquellos que sean miembro de la asociación).

Esta nueva publicación de ASEAMAC, que estará disponible a partir del mes de septiembre, está destinada a las empresas alquiladoras de maqui-

naría que alquilan grupos eléctricos para el abastecimiento eléctrico autónomo en distintas aplicaciones (alumbrado, eventos, obras nocturnas, casetas de obra, máquinas, etc) así como para todo aquel profesional relacionado con el colectivo de alquiladores de maquinaria para la construcción e industria.

La normativa es amplia y compleja, y la cuantía de las potenciales sanciones es alta, por tanto, el objetivo de la Guía sobre generación de electricidad con equipos en alquiler es explicar, a los alquiladores, de una forma práctica y sencilla, cómo gestionar el alquiler de equipos de generación de electricidad y el Impuesto Especial de Electricidad que les aplica.

La publicación estará disponible online para lectura y consulta, además, ASEAMAC realizará una tirada inicial de 500 ejemplares impresos, donde los miembros de la asociación y participantes de Grupos de Trabajo, así como otros contactos institucionales, recibirán la guía sin coste.

En otros casos, ASEAMAC comercializará la publicación en papel a precio reducido.

La asociación pone a disposición de las empresas proveedoras del sector la posibilidad de patrocinar la publicación (con un descuento del 50% para aquellos que sean miembro de la asociación), donde existen diferentes opciones, como un patrocinio estándar (máximo 8 empresas) o un patrocinio exclusivo.

Para el lanzamiento de la Guía, ASEAMAC prepara un acto público durante el próximo mes de septiembre.

En este sentido, la asociación lanzó a finales del año pasado la Guía de cálculo de costes de alquiler de maquinaria, la cual expone una metodología de cálculo para la obtención del coste de alquiler de maquinaria para construcción e industria en España, teniendo en cuenta todos los parámetros relacionados para una aplicación eficaz, personalizada y sencilla.

En el año 2012, la Junta Directiva de la asociación decidió dar un cambio en el modelo de gestión de la asociación, para revitalizar su actividad y dar un nuevo impulso a ASEAMAC



Inicio | Quiénes somos | Contacto | Servicios | Noticias | Prensa | Ingresar

IMAGÍNESE LO QUE ESTÁ POR VENIR.

Obtenga una máxima perspectiva de hacia dónde se dirige la construcción.

Acompáñenos en CONEXPO-CON/AGG 2017 para obtener una visión sin precedentes de hacia dónde se dirigen nuestra industria, su carrera y su empresa.

El espectáculo está pasando a un nuevo nivel y ya se nota la agitación al respecto. Usted puede ser parte de esto.



**SI ES NUEVO,
ESTÁ AQUÍ.**

**Sea el primero en enterarse en
www.conexpoconagg.com/future**

¿Hasta dónde quieres llegar?

SOCAGE

Tu marca de altura



socage.es

Socage Ibérica
Pol. Industrial El Oliveral c/J-18
Riba-Roja del Túria - 46190 Valencia (España)
Tel. 96 166 54 35 | info@socage.es

