

# ALLrental



## ●●● MERCADO

Optimismo en el futuro del sector del alquiler



## ●●● EN PRIMERA PERSONA

Juan Ignacio Perona, Adjunto a Dirección de Himoinsa

## ●●● EMPRESAS

Gran éxito de GAM en la Fiesta de la Maquinaria Eurocalidad inaugura sus nuevas instalaciones en Vicálvaro (Madrid)

## ●●● FOROS

Foro ASEAMAC 2017

**ITR**  
PASSION FOR PARTS

**BYG**  
ENTREGA 24 H

# REPUESTOS

**ESPECIALISTAS EN REPUESTO PARA CATERPILLAR, KOMATSU Y VOLVO**

TEL 91 657 43 66

LINEA DIRECTA CATERPILLAR 1    LINEA DIRECTA KOMATSU 2    LINEA DIRECTA VOLVO 3    LINEA DIRECTA OTROS 4

[repuestos@byg.com](mailto:repuestos@byg.com)

25-29 Abril 2017  
YO VOY A SMOPYC  
MADRID (ESPAÑA)



## 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.

Sea el primero en enterarse en  
[www.conexpoconagg.com/future](http://www.conexpoconagg.com/future)



**SI ES NUEVO,  
ESTÁ AQUÍ.**

Del 7 al 11 de marzo de 2017 | Las Vegas Convention Center | Las Vegas, EE. UU.

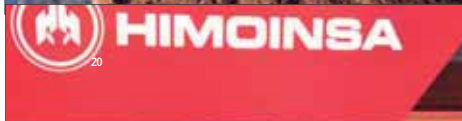
Shaping  
the future



# SUMARIO 28



**MERCADO**  
Optimismo  
en el futuro  
del sector  
del alquiler  
Pág 12



**EN  
PRIMERA  
PERSONA**  
Juan  
Ignacio  
Perona,  
Adjunto  
a Dirección  
de Himoinsa  
Pág 20

## EDITORIAL

Prepararse para el futuro..... 5

## OPINIÓN

Juan José Torres, presidente  
de ASEAMAC..... 6

Antonio Casado, secretario General de  
ANAPAT..... 8

Jorge Cuartero, director General de  
ANMOPYC..... 10

## MERCADO

Optimismo en el futuro  
del sector del alquiler..... 12

## INFORME

Momento dulce para el sector  
construcción europeo..... 16

## EN PRIMERA PERSONA

Juan Ignacio Perona, Adjunto  
a Dirección de Himoinsa..... 20

## EMPRESAS

Gran éxito de GAM en la Fiesta  
de la Maquinaria..... 24

JCB premia su concurso de Videos... 32

Eurocalidad inaugura sus  
nuevas instalaciones  
en Vicalvaro, Madrid..... 34

Caterpillar diseñará y fabricará  
una línea completa  
de minieexcavadoras..... 38

## NOVEDADES

Dentro y fuera tijeras eléctricas  
y diesel de JLG..... 40

## EN VIVO

Prestaciones inigualables de las  
plataformas Genie..... 44

Bobcat S770, potencia  
versus tamaño..... 48

## FOROS

Foro ASEAMAC 2017..... 56

# JCB HYDRADIG

## UNA MÁQUINA REVOLUCIONARIA



ESTABILIDAD



VISIBILIDAD



MOVILIDAD

# ÚNICA

**ALL rental**  
 Edición 2014  
 REVISTA PROFESIONAL SOBRE ALQUILER DE EQUIPAMIENTO  
 100% GRATUITA  
**ITR**  
**REPUESTOS**  
**BIG**  
**TEL 91 657 43 66**  
**www.grupotpi.es**

# EDITORIAL

## Prepararse para el futuro

El pasado ejercicio resultó un buen año para el sector del alquiler en nuestro país. Aunque no se consiguió la cifra de crecimiento esperada, debido en una gran parte a la situación política generada en nuestro país por la falta de composición de gobierno y la paralización de los Presupuestos Generales del Estado, entre otros, motivó en gran medida la desaceleración en otros sectores de actividad empresarial donde el alquiler de equipos tanto generalistas como de energía o elevación pueden resultar imprescindibles en ciertas operaciones. El pasado ejercicio resultó un buen año para el sector del alquiler en nuestro país y donde de las expectativas de futuro resultan muy optimistas.

Esas fueron algunas de las conclusiones a la que llegaron los participantes de la mesa de debate organizada por nuestra hermana, la revista Potencia, con motivo de la entrega de sus X Premios Potencia en Zaragoza.

Bien es verdad que el sector del alquiler de maquinaria en nuestro país está cambiando. Las empresas, cada vez más, se están preocupando por ofrecer equipos seguros, que se adapten a las necesidades de los clientes y que, las empresas dedicadas a esta actividad pongan en valor el objetivo fundamental de su core bussines: el servicio.

En un sector tan atomizado como ha sido el del sector del alquiler de maquinaria durante muchos años, la crisis ha hecho que este negocio en muchas empresas haya tenido que reinventarse, buscando nuevos nichos de mercado, adaptando y actualizando sus flotas de maquinaria y, en otros muchos casos, buscar la especialización. Las tendencias de las empresas europeas nos marcan un camino que hay que seguir y aprovechar.

Esta buena predisposición del mercado español del alquiler para los próximos años, también está ayudando a que el mapa del sector en los próximos años pueda cambiar de una manera importante. La llegada de los grandes grupos multinacionales ante estas buenas perspectivas de futuro, hace que estas empresas estén al acecho para "aterrizar" de una forma muy clara en nuestro país. La puesta en escena de la venta de HUNE hace unas semanas, una de las compañías con más estructura de delegaciones en nuestro país, hizo que hubiese movimiento de empresas, sobre todo francesas y también una española, que se interesaron por adquirir al alquilador español. Al final ha sido el grupo francés Loxam quien ha entrado en la última fase para el acuerdo final de su adquisición. Seguro, que, si las condiciones de mercado siguen optimistas y comienza a reactivarse de forma acelerada, veremos cómo grupos ingleses, alemanes, suecos, finlandeses y franceses, entre otros, seguirán al acecho para entrar en este mercado.

Un ejecutivo de una de las empresas líderes en el sector, nos comentaba recientemente, al hilo de este tema que "si no han llegado más grupos internacionales a nuestro país es por dos razones muy claras: precios de los alquileres y cobro de los servicios".

En definitiva, se debería aprovechar estas buenas expectativas de crecimiento para regularizar el sector y tratar en la medida de lo posible, actualizar precios, cobros, seguridad, formación, normativa, etc., etc. Nos consta por otra parte que las asociaciones que aglutinan a las empresas del sector del alquiler como ANAPAT y ASEAMAC, ya llevan algunos años trabajando en serio en estas materias, por otra parte, absolutamente necesarias.

**La puesta en escena de la venta de HUNE hace unas semanas, una de las compañías con más estructura de delegaciones en nuestro país, hizo que hubiese movimiento de empresas, sobre todo francesas y también una española, que se interesaron por adquirir al alquilador español.**

### 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 8999

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 65

### Impresión

Impresos y Revistas, S.L.

Distribución Servicios Postales

TGIÉS TGIÉS

Depósito Legal M-8865-2011

Precio ejemplar: 11 euros

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

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



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

Premio Editor de Publicaciones Profesionales 2012



ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE ALQUILADORES  
DE MAQUINARIA (ASEAMAC)

## HACIA NUEVOS MODELOS DE NEGOCIO

JUAN JOSÉ TORRES

Presidente de ASEAMAC



Todos los días asistimos a cambios de gran calado en nuestras actividades cotidianas, cambios que suelen tener detrás nuevos modelos de negocio de las empresas y/o los profesionales que ofrecen el servicio.

El gremio del alquiler en España lleva años trabajando en el desarrollo conjunto del modelo de negocio del alquiler, tanto de maquinaria como de equipos. De hecho, ASEAMAC cumple como asociación 20 años en 2016, representando a las empresas alquiladoras en este esfuerzo conjunto.

Pero ni los más optimistas del lugar podrían imaginar el cambio que se aproxima, donde el usuario quiere tener acceso a todo tipo de equipos y máquinas, los idóneos para cada situación. Esto es muy poco probable con modelos de propiedad tradicionales, pero mucho más sencillo con modelos de alquiler, también conocidos como "pago por uso".

El pago por uso se está extendiendo a todo lo que nos rodea, desde las aplicaciones de nuestro ordenador, las sábanas y menaje del hotel en el que nos alojamos al viajar, los espacios y equipamiento para cualquier tipo de evento... y así un largo etcétera en el que no pueden faltar la maquinaria y cualquier tipo de equipos necesarios para aplicaciones de construcción e industria.

Se habla en algunos casos incluso del final de la propiedad como la conocemos hasta ahora. Aunque no es descabellado pensarlo aún parece que está lejos en el alquiler de maquinaria. En la misma reflexión, diría que no parece una situación tan lejana cuando pensamos en cuantas personas compran físicamente música en un soporte físico, frente a quienes la compran o consumen de otro modo a través de soportes digitales. Empiezan a aparecer aplicaciones donde se comparten equipos, normalmente sencillos, entre usuarios. Veremos cómo evolucionan estas tendencias. De hecho, en nuestro país no han prosperado los llamados "comparadores" de internet para alquiler de maquinaria, cómo sí ha ocurrido en algunos países de nuestro entorno, puede que sea fruto del siempre recurrente "Spain is different". En cualquier caso, vistos los avances exponenciales de la tecnología, preparémonos para la montaña rusa de cambios en nuestros modelos de negocio.

Hay algo que es innegable, el alquiler tiene muchos beneficios para las empresas usuarias co-

mo modelo de negocio (costes controlados, equipos adecuados, servicio en el punto y momento que se necesita...).

Mirando a medio-largo plazo, todo apunta a que este modelo de negocio no hará más que crecer en un futuro cercano, a pesar del lento avance de la economía Europea, puesto que es una tendencia global que se está haciendo presente en todas las partes del mundo y en todos los niveles de nuestra vida.

Para que este avance continúe, será de gran ayuda que la empresa o usuario final disponga de medios para comparar la oferta, valorar con criterios objetivos a sus proveedores y conocer los requisitos a pedir en cada caso.

Desde ASEAMAC venimos trabajando desde hace años para establecer herramientas objetivas que ayuden al cliente a disponer de estos criterios, mediante publicaciones (ej. Guía de cálculo de costes de alquiler de maquinaria), eventos (Foro del alquiler y encuentros de alquiladores) y grupos de trabajo en los que todos los actores de la cadena de valor participan.

La economía española ha dado un vuelco importante y, en la misma dirección vamos las empresas de alquiler. El año 2015 fue un buen año en cuanto a recuperación de la facturación, atrás quedando definitivamente las caídas. No es raro ver crecimientos de dos dígitos en los balances. El 2016 nos lleva por el mismo camino, pese al frenazo sufrido en la obra pública dada la situación de Gobierno provisional de trescientos días que hemos sufrido. Todos esperamos que este problema se solvete y vuelva esta parte del negocio tan importante para el alquiler.

Aprovecho esta tribuna que me ofrece la revista Potencia, para agradecer a todos los que nos han apoyado durante estos primeros 20 años de vida de la asociación, tanto a los fabricantes, como a las

propias empresas constructoras que han creído en el modelo del alquiler y, especialmente, a mis colegas alquiladores que han tenido la paciencia y el tesón de seguir trabajando en el sector, a pesar de los años difíciles que nos ha tocado pasar.

**LA ECONOMÍA ESPAÑOLA HA  
DADO UN VUELCO IMPORTANTE Y,  
EN LA MISMA DIRECCIÓN VAMOS LAS  
EMPRESAS DE ALQUILER.**

# MAYOR RAPIDEZ, MENOR CONSUMO



## CARGADORAS DE RUEDAS DE LA SERIE F

### 1. LA PRODUCTIVIDAD, LO PRIMERO

Los ciclos de trabajo se reducen gracias al bloqueo total del diferencial delantero, al sistema de dirección controlado mediante palanca joystick y a la velocidad de elevación de la pala.

### 2. CONSUMO REDUCIDÍSIMO DE COMBUSTIBLE

El consumo de combustible se reduce hasta un 10%. La transmisión de 5 velocidades con bloqueo permite ahorrar hasta el 20% de combustible en los modelos 721F, 821F y 921F.

### 3. MANTENIMIENTO REDUCIDO

Los intervalos de mantenimiento se incrementan un 50%. Acceso fácil, seguro y a nivel del suelo.

**CASE** Customer Assistance  
00800-2273-7373

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

**EXPERTS FOR THE REAL WORLD  
SINCE 1842**

**CASE**  
CONSTRUCTION





ASOCIACIÓN DE ALQUILADORES DE PLATAFORMAS  
ELEVADORAS (ANAPAT)

## SITUACIÓN Y PERSPECTIVAS DEL ALQUILER DE PEMP

ANTONIO CASADO

Secretario General de ANAPAT



El alquiler de Plataformas Elevadoras Móviles de Personal (PEMP) es una actividad que se ha consolidado en el mercado. La utilización de estos equipos de elevación de personas permite abordar los trabajos en altura con rapidez, agilidad y seguridad.

Es un sector en el que predomina la Pequeña y Mediana Empresa y la mayoría de ellas no han salido al mercado internacional, aunque ha aumentado ligeramente el número de las que tienen perspectivas de hacerlo. Debido a la caída de demanda en los últimos años, se ha diversificado el alquiler de PEMP a otros sectores, sobre todo en industria, disminuyendo la dependencia del sector de la construcción. No obstante, aún sigue representando más de un 50% de la demanda de alquiler de PEMP para más de la mitad de las empresas.

El parque de PEMP en alquiler se mantiene estable tras la caída vertiginosa producida entre 2008 y 2013, y comienza a dar síntomas de envejecimiento, siendo deseable que se renovara a corto plazo. Además, en este momento la configuración de los parques se está ajustando a los modelos demandados por el mercado, y esto obligará a inversiones en modelos de alta demanda y desinversiones en modelos de baja demanda. Probablemente no haya un aumento del parque total de PEMP durante este año, pero por las razones anteriormente expuestas, se aprecia un aumento en la compra de maquinaria nueva y de segunda mano en buen estado. La dificultad para la renovación del parque es la baja rentabilidad de las ope-

raciones, que no permite amortizar los equipos en un plazo razonable, estando el alquilador obligado a aumentar su vida útil.

El pasado mes de junio, durante la celebración de la 22ª Convención de ANAPAT en el Hotel Las Arenas de Valencia, se pudo constatar un moderado optimismo entre los asistentes sobre la evolución del mercado en 2015. Las empresas asociadas a ANAPAT tuvieron una mayor actividad respecto al año anterior que, junto a una menor morosidad, permitió que un porcentaje elevado de empresa volviera a la senda de los beneficios. Estos datos nos indujeron a realizar unas previsiones económicas positivas para 2016 con una mejoría en facturación en torno al 3 %, que estaba en sintonía con el comportamiento del PIB

de la economía española. Sin embargo, la realidad es que este año la actividad ha descendido, aunque no por igual en las diferentes comunidades autónomas. Podemos, por tanto, afirmar con rotundidad que la situación política actual con el gobierno en funciones, sin poder sacar adelante presupuestos e inversiones en obra pública, está afectando a nuestro sector. Las expectativas a corto plazo son positivas en la medida que está aumentando la venta de vivienda nueva, la rehabilitación y la actividad industrial, y también a medio pla-



zo, si se reactiva la licitación de obra pública tras la investidura de un nuevo gobierno.

Respecto a la Asociación hay que destacar que ha seguido creciendo desde 2011 tanto en número de socios alquiladores, como en número de empresas colaboradoras, siendo en este momento el mayor desde su fundación. Este crecimiento se ha debido de una parte a que las empresas de alquiler de PEMP necesitan un asesoramiento especializado que ANAPAT le puede ofrecer, por otra parte, por el aumento de nuevos servicios al asociado, entre los que destaca la formación de operadores de PEMP, certificada con las normas UNE 58921 e ISO 18878, que en los últimos tres años ha permitido a las empresas asociadas realizar más de quinientos cursos y emitir más de dos mil setecientos certificados.

Por otra parte, el estudio de costes realizado en colaboración con la Universidad de Alcalá de Henares está despertando mucho interés entre los alquiladores, y cuando el software de apoyo esté finalizado, será una herramienta fundamental para la gestión de las empresas asociadas.



## ANAPAT TRABAJA DÍA A DÍA PARA LA PROFESIONALIZACIÓN DEL SECTOR, Y PARA QUE LA ENTREGA DE UNA PEMP SEA CADA VEZ MÁS UN SERVICIO COMPLETO.

ANAPAT trabaja día a día para la profesionalización del sector, y para que la entrega de una PEMP sea cada vez más un servicio completo, con el fin de que los arrendatarios valoren todos los servicios adicionales que están asociados a la entrega de una máquina, como el mantenimiento adecuado del equipo, el transporte, y la información y formación a sus operadores, para que puedan cumplir con sus obligaciones relativas a la prevención de riesgos laborales.

El futuro del alquiler en España es muy prometedor, ya que la penetración del mercado del alquiler en España tiene aún mucho recorrido en comparación con el resto de países de nuestro entorno. Cada vez más empresas deciden alquilar la maquinaria para gestionar mejor los ciclos del mercado y minimizar riesgos y costes, pudiendo acceder a los equipos más avanzados tecnológicamente. Además, las directivas europeas de seguridad y de protección del medio ambiente favorecerán el alquiler, ya que su complejidad creciente convencerá al usuario final de que debe delegar todas estas obligaciones en el alquilador, y así dedicarse de lleno a la actividad propia de su negocio.




# TECNICA DE FLUIDOS

## Alta Tecnología en Construcción y Minería



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



**BARCELONA**  
Alfons Formigó, 10-16  
08008 (Vergara) de Colindres  
(Barcelona)  
Tel.: 902 001 000  
info@tecnicafluidos.es

**MADRID**  
Al. La Granja, Bldo. Las Pomas  
1710, Bvda A-7-0-9  
28010 Chamartín (Madrid)  
Tel.: 918 767 000  
info@tecnicafluidos.es

**BIELLO**  
Fuentib. Barrio, 46  
01100 Barroja (Alcazar)  
Tel.: 948 607 000  
info@tecnicafluidos.es



ASOCIACIÓN DE FABRICANTES EXPORTADORES DE MAQUINARIA PARA CONSTRUCCIÓN, OBRAS PÚBLICAS Y MINERÍA (ANMOPYC)

## INCERTIDUMBRE

JORGE CUARTERO

Director General de ANMOPYC



Hemos llegado prácticamente a final de 2016 y España continúa sin una dirección clara, esperando que la situación política se estabilice definitivamente para tener cierta certidumbre a cerca de hacia dónde nos vamos a dirigir.

Tras un año 2015 donde nuestro sector parecía haber recobrado algo el pulso, la falta de gobierno ha hecho que 2016 haya sido un año perdido en la tan anhelada recuperación de la economía española y de nuestro sector en particular. Sin embargo, según el Fondo Monetario Internacional el PIB crecerá un 3,1% este año y un 2,2% el siguiente, lo que la mantiene como la más dinámica de las grandes desarrolladas.

El país se levantará a medida que lo haga la construcción. Este sector llegó a significar el 20 por ciento del Producto Interior Bruto (PIB). Ha sido, junto al turismo, el mayor motor económico. Y no ha sido la causa de la crisis, la causa ha sido una evolución aloca que nos ha obligado a reajustar los sistemas. La construcción ha sido la víctima fundamental de la crisis, la gran perjudicada, básicamente por las necesidades de financiación. Si no se construye, se destruye o nos quedamos estancados. La sociedad tiene que construir para avanzar, de una manera u otra.

Hoy, sólo la edificación, especialmente la residencial, parece mostrar signos claros de reactivación, aunque sigue a años luz de los valores de la burbuja inmobiliaria, unos niveles que, no obstante, nadie cree bueno recuperar. La gran asignatura pendiente es la obra pública. Las restricciones presupuestarias, obligadas por la contención del déficit, y el impacto en la población de los numerosos casos de corrupción ligada a esta actividad que han salido a la luz, mantienen el grifo prácticamente cerrado. Y la situación política, muy inestable e instalada en un largo periodo de provisionalidad, no ayuda. No por ello dejamos de mirar al futuro con esperanzas de que la situación se revierta y la primera parada en este largo camino hacia un sector estable está en Zaragoza, en Smopyc 2017, que nos mostrará una fotografía de cómo está el sector y la situación de la maquinaria de construcción en nuestro país. Hablando con unos y con otros,

respirando el ambiente, viendo la afluencia de visitantes a la feria podremos tomar el pulso y hacernos una fotografía de la situación que viviremos en los próximos meses o años.

Mientras esperamos el despertar de la economía nacional, el extranjero se convierte en el maná para las empresas españolas que desde ya hace unos años han decidido salir al exterior y competir sin miedos ni temores en el mercado global, un gran paso si miramos un poco atrás donde sólo unos cuantos se creían capacitados para hacerlo.

Año a año la competitividad de nuestras empresas en el mercado global es mayor, y así lo reflejan las exportaciones que llevan varios años en números positivos, y eso pese a las administraciones que no pueden o quieren, ayudar tanto como quisiéramos y apostar definitivamente por el mercado exterior con ayudas a esas empresas que se recorren el globo paseando la marca España.

La competencia es de lo más diversa desde grandes multinacionales con productos tecnológicamente muy desarrollados, pasando por productos chinos e indios, muy competitivos en precio. El mundo globalizado cada día es más competitivo y es por ello que España no debería permitirse descuidar la competitividad de nuestras empresas en el extranjero. En este punto podríamos hablar del Brexit y las consecuencias para las empresas exportadoras, el coste para la economía española y nuestro sector aún es incierto, pero con las fuertes restricciones que parecen plantear en los últimos días, todo hace prever que será mayor de lo esperado, otra piedra más en el camino.

Es por ello que la labor de las asociaciones empresariales como ANMOPYC es cada día más importante. Aunando esfuerzos, poniendo en común el conocimiento y las experiencias conseguimos un tejido industrial más competitivo a nivel global y logramos que empresas españolas estén presentes en los principales proyectos de construcción y obras de infraestructuras en el mundo.

**LA COMPETENCIA ES DE LO MÁS DIVERSA DESDE GRANDES MULTINACIONALES CON PRODUCTOS TECNOLÓGICAMENTE MUY DESARROLLADOS, PASANDO POR PRODUCTOS CHINOS E INDIOS, MUY COMPETITIVOS EN PRECIO.**

# SIEMPRE A PUNTO

## PARA AUMENTAR SU RENTABILIDAD

El nuevo manipulador Genie® GTH™-3007 combina eficientes y múltiples posibilidades con las dimensiones más compactas y ligeras de su categoría. Ofreciendo la tranquilidad de un equipo de bajas emisiones sin la necesidad de un DEF (urea), su mantenimiento es también notablemente rápido y fácil.



**Genie**<sup>®</sup>  
A TEREX BRAND

**50**  
YEARS  
BUILDING THE  
FUTURE 



Ricardo  
López-Cediel,  
Director  
Comercial  
de GAM.

David García  
Díaz, Director  
de la división de  
Power en España  
de Loxam.

# Optimismo en el futuro del sector del alquiler

España siempre ha tenido más cultura de compra que de alquiler, como se puede observar en el mercado inmobiliario. El sentido de propiedad ha estado muy arraigado en nuestro país pero también es cierto que la crisis ha traído mucha inestabilidad a los negocios y eso ha favorecido al alquiler. Hay muchos sectores, como el automovilístico, donde el crecimiento o disminución de la empresa está en función de los contratos que cada firma pueda generar dentro de su grupo, con lo que todo pasa a ser más provisional. En este sentido, estas empresas prefieren alquilar los equipos porque no saben qué les ocurrirá en un futuro. Es una situación que se ha extendido a todas las cadenas de valor.

Todos los sectores están afectados por una provisionalidad que se mantendrá hasta que esta crisis desaparezca completamente, y eso favorece al alquiler sobre la compra, sin duda. De hecho, esto se puede apreciar claramente en los alquileres a largo plazo, cada vez más habituales en nuestros negocios. Antes, no era común que un cliente alquilase un equipo de generación de energía para cuatro años y ahora este tipo de operaciones son cada vez más frecuentes.

También hay que decir que las empresas alquiladoras han favorecido esta tendencia adaptando los precios para que los clientes puedan ver fácilmente el beneficio que obtie-



David Cagigas, director General de Rival y presidente de ANAPAT.



Juan José Torres, director General de TST y presidente de ASEAMAC.

nen alquilando un equipo que está siempre en perfecto estado de mantenimiento y que tiene en el tiempo un coste fijo e inamovible.

## EL ALQUILER EN LOS X PREMIOS POTENCIA

Con motivo de la entrega de los X Premios Potencia de Maquinaria en el Palacio de Congresos de Zaragoza, el grupo TPI organizó, a través de la revista Potencia, una mesa redonda donde se debatieron y analizaron las oportunidades y desarrollo del sector del alquiler en nuestro país.

Moderada por José Luis Henríquez, director de Comunicación del Grupo TPI, contó con la presencia de excelentes expertos en el sector: Ricardo López-Cediel, director Comercial de GAM; David García Díaz, Director de la división de Power en España de Loxam; David Cagigas, director General de Rival y presidente de ANAPAT y Juan José Torres, director General de TST y presidente de ASEAMAC.

Los cuatro ponentes valoraron de forma

muy positiva las expectativas del sector en los próximos años, toda vez que desde 2015 el mercado está creciendo a un ritmo muy lento, pero creciendo. En este aspecto resulta importante la formación del nuevo gobierno donde se espera que pueda dinamizar el sector con la aprobación de las inversiones en nuevas infraestructuras por parte del ministerio de Fomento.

Añadir valor al cliente y, de igual modo, poner en valor el servicio que se presta es una de las muchas asignaturas que tiene pendiente el sector del alquiler en nuestro país, así como la regularización del sector que, según comentaron los presidentes de las asociaciones de maquinaria generalista y de plataformas de elevación se lleva tiempo trabajando en esta faceta con la Administración.

La seguridad en las máquinas, otro tema tratado en la mesa redonda, puso de manifiesto que, aunque nuestro parque de maquinaria esté envejecido, ello no quiere decir que las flotas de las compañías alquila-

doras no sean seguras, así lo manifestó David Cagigas. Pero ello no implica que a pesar de esto, el parque de maquinaria de alquiler en nuestro país necesita una amplia renovación en la flota de máquinas, tanto de equipos de elevación como generalistas. De hecho, ya hay muchas empresas alquiladoras que han iniciado la compra de nuevas unidades de maquinaria sobre todo en maquinaria compacta y estando estancadas, de momento, las grandes. 2017 debe representar un año de grandes inversiones en maquinaria por parte de las empresas alquiladoras españolas.

## A LA BÚSQUEDA DE NUEVOS NICHOS DE MERCADO

En opinión de los ponentes, la construcción ha perdido peso, no sólo en el alquiler sino en la propia economía española en general, es evidente. Hemos pasado de aproximadamente 900.000 casas de obra nueva en el año 2007, a poco más de 25.000 en 2014. Ante estos datos no ha quedado más remedio



que reinventarse de nuevo y buscar nuevos nichos de mercado., en definitiva, la diversificación. En este momento para cualquier alquilador las palabras 'evento' o 'industria' aparecen en la misión y en la visión de sus compañías. Todos hemos intentado encontrar nuevos nichos de negocio y esto ha hecho que el peso total que tiene la construcción en la facturación las empresas de alquiler haya bajado a niveles que antes de la crisis jamás se hubiera imaginado. No ha ocurrido en todos los casos ya que hay empresas en las que la construcción sigue suponiendo en torno al 80% de su negocio, pero en otras, se puede estar hablando de un reparto 40-30-30 (construcción-eventos-industria), que por otra parte, es lo habitual en firmas alquiladoras europeas diversificadas.

También hay que tener en cuenta que el nivel de exigencia del cliente en los sectores eventos e industria es muy superior al tradicional de la construcción. Son clientes que no te piden una máquina, sino que requieren un servicio 'llave en mano' con un precio cerrado para toda la operativa, incluyendo el transporte, el montaje, el mantenimiento...

En cuanto a las tendencias de futuro del mercado, Juan José Torres incidió en el nuevo concepto del retail. Una actividad que se está estableciendo con gran éxito en muchos países del centro y norte de Europa y que a nuestro país no tardará mucho en llegar, donde el cliente es su propio gestor del alquiler de maquinaria. Para David García el futuro del sector pasa por la incorporación de nuevas tecnologías tanto en la gestión de

las empresas como en los equipos, así como la innovación.

La noticia aparecida hace unas semanas de la puesta en venta de una importante compañía española de alquiler, hizo que le moderador preguntase a los tertulianos qué pasará en un futuro inmediato en el sector. ¿Habrá concentraciones de grandes empresas? En este aspecto, todos coincidieron que si se sigue con este optimismo y el mercado crece habrá posibles concentraciones y joint ventures de empresas grandes y más pequeñas, sobre todo con la llegada a España de grupos multinacionales extranjeros que siguen expectantes por ver cómo se va desarrollar el sector, aunque como apuntaba Ricardo López Cediel, en nuestro país no hay empresas intermedias, o son grandes o pequeñas.

## LOXAM GROUP ENTRA EN NEGOCIACIONES EXCLUSIVAS PARA LA POTENCIAL ADQUISICIÓN DEL GRUPO HUNE

Loxam Group (Loxam) y Hune Rental (Hune) anuncian que inician negociaciones exclusivas para la potencial adquisición de Hune por parte de la multinacional francesa. Hune es una de las empresas especialistas de alquiler de maquinaria con 35 delegaciones en España. También opera con delegaciones en Francia y Portugal y a través de joint-ventures en Arabia Saudí y Colombia. Los in-

gresos totales de Hune consolidados en 2015 superaron los 67 millones de euros en Europa. La potencial integración de Hune con Loxam ayudará a la compañía a continuar su desarrollo, beneficiándose del apoyo de un sólido grupo industrial enfocado exclusivamente en el negocio de alquiler de maquinaria.

Loxam es una de las empresas de alquiler líderes en Europa

con más de 5.000 empleados y 650 delegaciones en 11 países en Europa, también en Marruecos y Brasil. En España Loxam opera actualmente a través de 14 delegaciones.

La potencial adquisición de Hune reforzará la presencia de Loxam en España y expandirá su presencia geográfica tanto en Portugal, como en Arabia Saudí y Colombia, consolidando así el posicionamiento

de Loxam como líder en la industria europea de alquiler de equipos. Esta operación está sujeta a la firma de un acuerdo de compra de las acciones de Hune, actualmente en negociación, y se espera que se produzca en las próximas semanas. Hune y sus accionistas, liderados por Norgestion, son asesorados por Sociét Générale y Banco Santander, mientras que Loxam lo es por Rothschild.



# SEGURIDAD COMPACTIBILIDAD PRODUCTIVIDAD **MANITOU**

Nueva  
**MAN'GO**  
12



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

 **MANITOU**  
HANDLING YOUR WORLD





## SEGÚN EL INFORME EUROCONSTRUCT

# Momento dulce

## PARA EL SECTOR CONSTRUCCIÓN EUROPEO

El año 2016 será el tercer ejercicio en positivo tanto para el PIB como para la construcción, lo cual evidencia la clara correlación entre la economía y el sector construcción en Europa. La particularidad del 2016 es que inicia una fase en el que la construcción muestra mayor tracción que la economía: la previsión para el sector es del 2,6% mientras que sólo se espera un 1,8% en el PIB de la suma de países de la red Euroconstruct.

Las razones que explican este plus de crecimiento son variadas (bajos tipos de interés, mejora de las rentas familiares, plan europeo de inversiones) si bien no están exentas de riesgo (presupuestos públicos restrictivos, altos niveles de deuda pública y privada).

Este repunte del sector no será un fenómeno pasajero y la previsión contempla que la construcción continúe avanzando a mayor ritmo que la economía durante los próximos años. Sin embargo, la brecha entre ambas no tiende a aumentar, sino a reducirse: mientras que el PIB se mantiene creciendo al

1,9% tanto en 2017 como en 2018, el sector construcción pasa del 2,7% en 2017 al 2,4% en 2018. La desaceleración de Alemania provoca que una quinta parte del sector europeo de la construcción apenas espere crecimiento en el horizonte 2018, lo cual es imposible de compensar con el buen comportamiento

de mercados más pequeños como los de Polonia o Irlanda. El resto de mercados grandes se mueven alrededor de la media: España y Francia algo por encima, Italia algo por debajo (Ver gráfico 1).

La edificación residencial ha reaccionado más pronto y con mayor intensidad que el resto de los segmentos, y disfruta de un momento de crecimiento sustancial: 5,7% previsto para 2016 y 4,2% para 2017. Los países de la zona Euroconstruct esperan producir más de 1,6 millones de viviendas en 2017, en contraste con los 1,4 millones al año que se registraron en 2013-2014. Junto con la recuperación económica, el abaratamiento del crédito ha contribuido decisivamente a volver a despertar interés por la compra y por la promoción de vivienda. Tal como ya apuntamos en el anterior informe, el fenómeno de la acogida de refugiados está presionando a países como Alemania o Holanda a construir vivienda con urgencia. A Francia le ha costado bastante salir de la espiral recesiva, pero finalmente tiene por delante unos años de crecimiento intenso, arropado por políticas públicas de estímulo.

La edificación no residencial vuelve a la zona positiva en 2016 (3,2%) tras un largo paréntesis de siete años de recesión. Pese a la mejora del clima empresarial, la demanda de nueva superficie no residencial continúa siendo sólo moderada, en un contexto de abundante stock disponible que se percibe en indicadores como el bajo grado de uso de la capacidad productiva instalada. Además, la demanda pública sigue muy condicionada por los equi-

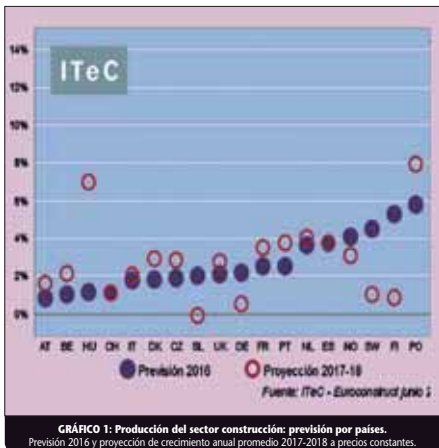


GRÁFICO 1: Producción del sector construcción: previsión por países. Previsión 2016 y proyección de crecimiento anual promedio 2017-2018 a precios constantes.

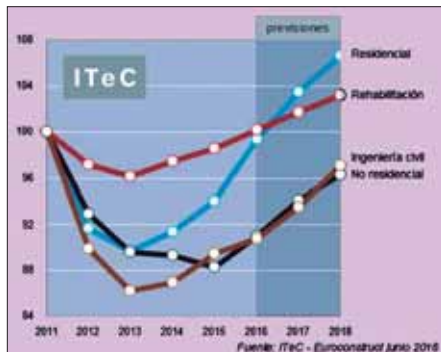
## ATLAS COPCO TÉCNICAS DE CONSTRUCCIÓN

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

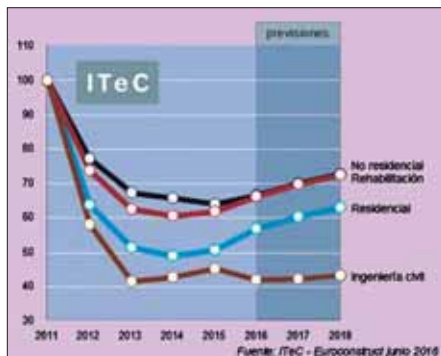


*Atlas Copco*





**GRÁFICO 2: Evolución de los distintos subsectores en el mercado europeo.**  
Índices de producción a precios constantes, base 2011=100.



**GRÁFICO 3: Evolución de los distintos subsectores en el mercado español.**  
Índices de producción a precios constantes, base 2011=100.

libros presupuestarios en numerosos países. Por todo ello, la producción seguirá moviéndose a niveles discretos, pese a que los incrementos anuales (3,4% para 2017 y 2,3% para 2018) puedan dar la impresión de que los avances son significativos. Por categorías de uso, las oficinas consiguen dejar atrás el estancamiento de los últimos años y concentran las expectativas de crecimiento más intenso; algo que en menor escala también sucede con la construcción industrial. El énfasis que Alemania está poniendo en la vivienda no se re-

produce por el costado del no residencial, que tiende a estancarse.

La ingeniería civil repuntó notablemente en 2015 (2,9%), pero pierde impulso en 2016 (1,5%). Es el efecto combinado de varios factores: en el Reino Unido se van acabando proyectos viarios de gran envergadura que han propulsado a este segmento los últimos 3 años, en España se ha desvanecido el efecto catalizador de las elecciones y en los países del Este se atraviesa un cierto "impasse" entre períodos de programación de fondos estructu-

rales europeos. El mal momento de la inversión pública sigue dejándose sentir, particularmente en las administraciones locales que suelen asumir la responsabilidad del mantenimiento de las infraestructuras. El Plan de Inversiones de la Comisión Europea debería de ofrecer un cierto contrapunto, y hasta el momento ha contribuido a arrancar proyectos de transporte y energía en 10 países. La previsión más a medio plazo vuelve a acelerarse (3% en 2017, 3,8% en 2018) con lo que los países del Este recuperen su ritmo habitual, particularmente Polonia. En Europa occidental, los mercados más activos serán Noruega y Reino Unido; asimismo Italia, cuya estrategia nacional de reactivación de proyectos que quedaron paralizados por la crisis ya está dando frutos (Ver gráficos 2 y 3).

### SITUACIÓN Y PREVISIONES EN ESPAÑA. LA INGENIERÍA CIVIL SE DESENGANCHÓ DEL TREN DE LA RECUPERACIÓN

En el sector construcción se percibió un cambio de tendencia en la segunda mitad del 2014 que propició que 2015 empezase con un moderado optimismo: la ingeniería civil crecía con la inminencia de las elecciones, aumentaban los proyectos para nuevas viviendas y se recuperaba la rehabilitación. Esta atmósfera positiva se ha degradado en 2016 a raíz de la repetición de las elecciones que está ralentizando la toma de decisiones y ha provocado una nueva recaída de la ingeniería civil. Afortunadamente, podría poderse compensar gracias al buen comportamiento del resto de segmentos, sobre todo la vivienda, con lo que pese a todo continuaría la recuperación en 2016 (3,7%). En 2017 y 2018 el sector podría irse reequilibrando: la edificación tendería a moderar su avance mientras que la ingeniería civil ya no se contraería más. Como resultado, la producción seguiría creciendo (4% en 2017 y 3,5% en 2018) a ritmos algo superiores a los de la economía.

El segmento de la edificación residencial es el que concentra las mejores expectativas para los próximos años, algo que puede resultar paradójico puesto que la vivienda se suele identificar como el principal factor desencadenante de la crisis. Influye sin duda la mejora del sector inmobiliario, donde el inicio de la recuperación de precios y las mejores condiciones en las hipotecas abonan la idea de que es un momento oportuno para comprar. Aunque persisten las dificultades, promover nueva vivienda en aquellas zonas y estratos de demanda más activos ya no se percibe como algo insensato. Es aún prematuro concluir que el mercado está normalizado, pero la mejora ha sido suficiente como para propiciar los primeros incrementos de producción en 2015 (3,8%) y apunta a un 2016 bastante activo (12%). La mejora en los flujos de nuevos proyectos y en el mercado de suelo per-

mite albergar esperanzas de seguir creciendo en 2017 (6%) y 2018 (4,5%).

En comparación con la vivienda, la edificación no residencial ha sido más reticente a mostrar signos de inflexión y la producción continuó contrayéndose en 2015 (-2,6%). En circunstancias normales, esto sería síntoma de un mercado con baja demanda, pero en el caso español no es así, ya que la demanda de inversión está a niveles objetivamente altos. Hasta ahora toda esta demanda se ha ido nutriendo del stock ya construido y que se ha ofertado a precios atractivos. Poco a poco aparecen los primeros síntomas de avance de precios y de disminución de stock, que deberían ser el preludio de un repunte de la producción de nueva planta en 2016 (3,8%). Para los próximos años continúa previniéndose un sector produciendo por debajo de su capacidad y que solo se dedica a atender los vacíos de oferta más acuciantes. Pero en un contexto de muy baja actividad, es suficiente para generar tasas anuales de crecimiento como las previstas (5,2% para 2017, 4% para 2018).

De la misma manera que la producción en ingeniería civil se ha beneficiado del calendario electoral del 2015, se está viendo negativamente afectada en el 2016 por el largo periodo de interinidad debido a la repetición de las elecciones generales. Es poco probable que el nuevo gobierno que se vote en junio pueda re-



## La reducción del déficit sin duda pesará sobre las decisiones de inversión pública en los próximos años, y particularmente sobre la construcción de infraestructuras.

cuperar el tiempo perdido y sea capaz de reactivar la cartera de trabajo durante lo que queda de 2016. La reducción del déficit sin duda pesará sobre las decisiones de inversión pública en los próximos años, y particularmente sobre la construcción de infraestructuras. La previsión 2016 plantea un retroceso (-6,9%) que revierte la producción a niveles algo por debajo del 2014, que entendemos podrían ser

verosímiles de mantener en el horizonte 2017 (0,1%). La proyección 2018 contempla algo de crecimiento (2,8%) pero seguiría sin superarse la producción del 2015, que quedaría como un pequeño pico aislado, fruto de un sobreesfuerzo inversor puntual. La siguiente reunión del foro Euroconstruct se celebrará los próximos días 24 y 25 de noviembre en Barcelona, organizada por el ITEC.



# Bobcat

**One Tough Animal**

Esa noche...

Las máquinas Bobcat se preparan para enfrentarse a un adversario misterioso.

Sin saber cuándo pueden necesitar... los implementos Bobcat.

¡Es el momento de armarse, señores!

Sin saber nunca lo que espera a la vuelta de la esquina.

Hay que estar preparado para todo.

REVISTA 2016



## IMPLEMENTOS

Ya se trate de perforar orificios, explanar terrenos o demoler edificios, los implementos Bobcat ayudan a acometer nuevas labores y a aprovechar mejor su máquina. Con más de 90 implementos diferentes entre los que elegir, la máquina Bobcat es mucho más que una simple cargadora: es un portaherramientas!

DOOSAN

Bobcat es una Compañía Doosan.

Doosan es líder global en equipo de construcción, soluciones hidráulicas y energéticas, motores e ingeniería que sirve con orgullo a clientes y comunidades desde hace más de un siglo. Bobcat y el logotipo de Bobcat son marcas registradas de Bobcat Company en los Estados Unidos y varios otros países. ©2016 Bobcat Company. Todos los derechos reservados.

A CONTINUACIÓN...  
LA VICTORIA ESTÁ CERCA.

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



Entrevista al adjunto a la  
Dirección de Himoinsa

“Existe una clara tendencia en el futuro del sector que es la hibridación”

Himoinsa se ha convertido en una de las compañías de referencia a nivel mundial en el diseño y fabricación de equipos para generación de energía. Aprovechando la feria de Matelec, celebrada en Madrid recientemente, AR tuvo la oportunidad de hablar con Juan Ignacio Perona, adjunto a dirección de Himoinsa, quien nos habló de la situación de los mercados, tanto a nivel nacional como internacional y las líneas estratégicas que desarrolla actualmente Himoinsa para atender esos mercados.



*JUAN IGNACIO*  
**PERONA**

## ¿Cómo valora la situación actual del mercado español de equipos para generación de energía?

Actualmente el mercado se está recuperando después de una crisis muy prolongada, pero ya se ven ciertos movimientos, especialmente en el sector del alquiler.

Por otra parte, España cuenta con grandes constructoras que están desarrollando muchos proyectos en el extranjero y eso hace que a nivel interno haya demanda para servir equipos de generación de energía y, como consecuencia, este año nos ha permitido crecer de forma muy considerable en el mercado nacional.

## ¿Nuestras constructoras compran aquí sus equipos nuevos o lo hacen en los países donde desarrollan los proyectos?

Tenemos proyectos de todas las clases, pero lo cierto es que las compras en su mayoría las centralizan en España. Puede ser que tengan una UTE en el extranjero o por el tipo de acuerdo o que en una región tengan que comprar localmente, pero generalmente compran en España.

El valor añadido respecto a eso es que aunque las compren aquí, luego ofrecemos un soporte local y es algo que incluso, a veces, nos ayuda a ganar esos proyectos, porque la venta se centraliza desde aquí, pero "in house" tenemos ese apoyo local para mantenimiento y reparación, al que se valora muy positivamente por parte de nuestros clientes. Además, como disponemos de una red muy vertebrada nos permite estar en cada país de una manera muy directa. Un fabricante de confianza y un servicio integral, estos son nuestros valores.

## Sus equipos llegan a muchos sectores de actividad. ¿Qué sectores son los más necesitados o los que más consumen esta tipología de equipos?

Hay sectores que, por la demanda de la sociedad, están creciendo muchísimo, como telecomunicaciones que es un sector que no deja de progresar, cada vez consumimos más datos, más vídeos y todo eso hay que sostenerlo también energéticamente. Los repetidores transmiten muchísimos datos y ese consumo de energía, muchas veces en lugares remotos, hay que suplirlos con generadores, un sector en el que la demanda crece constantemente, de igual manera que lo que ahora está muy de moda que es la "nube"; datos que son realmente servidores y que están físicamente en algún sitio. Y para garantizar que nunca va a haber ningún fallo se proveen de equipos de emergencia donde también se está creciendo mucho a nivel de grupo eléctrico. Yo diría que estos son los dos campos en que más se está creciendo.

**Su compañía, desde hace muchos años, tienen una activa presencia en los mercados internacionales, ¿en qué situación se encuentra el mercado europeo, asiático y americano?**

Realmente, en el mercado europeo es donde más fuertemente estamos implan-

tados, porque también somos una empresa europea, y evidentemente, es donde hemos crecido de forma natural. Actualmente nuestra presencia en estos mercados representan en nuestra cifra de negocio un 40 % a Europa, mientras que en Asia Pacifico un 20 %; África un 10 % y un 30% en el mercado americano. Las previsiones es que Asia Pacifico crezca mucho en los próximos años. **¿Pero la situación por la que atraviesa el sector petrolero no ha parado muchos proyectos?**

Ha habido un parón a nivel mundial por el tema del petróleo, y muchos otros factores, pero el potencial que tiene Asia es enorme y aunque ahí ya estamos en un 20 por ciento, notamos que la demanda es creciente y que tenemos un potencial muy grande para crecer. Ahí también contamos con una filial comercial y un centro productivo y esto nos va a permitir avanzar de forma muy dinámica.

## En un futuro inmediato ¿piensan ampliar su estructura filial en Asia o en América?



Actualmente el mercado se está recuperando después de una crisis muy prolongada, pero ya se ven ciertos movimientos, especialmente en el sector del alquiler.

Actualmente la idea de la empresa es consolidar los mercados en los que estamos presentes. Recientemente hemos abierto una filial en Sudáfrica, en Johannesburgo, y a corto plazo, no hay previsión de abrir ningún otro centro. La idea es consolidar aquellos mercados en los que ya estamos presentes. Por otra parte, estamos ampliando las instalaciones a nivel productivo en Norteamérica, en nuestra planta de Kansas, lo que realmente es un proceso importante, porque se está haciendo una fábrica dimensionada a la exigencia de esos mercados, donde estamos seguros de que se van a generar nuevas oportunidades, y por supuesto, la ampliación o la incorporación de una nueva fábrica en Argentina. Ahí tenemos nuestra fábrica de alternadores y lo que se está haciendo es incorporar al proceso productivo una cadena de producción para grupos eléctricos que hasta ahora se estaban de alguna manera importando desde España. De esta forma, se va a producir localmente pa-

ra todo el mercado, por lo que en los puntos que ya estamos intentamos mejorar el posicionamiento más que ir abriendo nueva estructura. Esta es la estrategia que se plantea Himoinsa para los próximos años.

## ¿Qué tendencias en la demanda van a seguir los mercados en los próximos años?

Es una pregunta muy genérica, pero hay una respuesta que es la búsqueda de energías renovables, la cual no está reñida con el grupo eléctrico porque lo que te aporta la energía renovable que es la limpieza en el suministro, conlleva el inconveniente de la inconsistencia en el suministro y eso se suplimenta con los grupos eléctricos y cada vez tenemos más proyectos de hibridación, donde se combinan energías renovables con grupos eléctricos en apoyo y en emergencia de estos equipos.

Existe una clara tendencia que es la hibridación por el tema de los no contaminaciones, fundamentalmente por las emisiones y Pero, aunque la tendencias es clara, no hay un nivel de exigencia igual en países desarrollados como en otros lugares. Está claro que en Europa las restricciones son cada vez ma-





yores a nivel de emisión de gases y de contaminación acústica y, en ese sentido, somos un mercado muy exigente y ahí es donde nos debemos amoldar todos los fabricantes. Himoinsa siempre ha estado a la vanguardia y por ello hemos desarrollado un equipo con un nivel de contaminación bajísimo.

**Himoinsa siempre se ha caracterizado por desarrollar un potente I+D+i, de forma que tecnológicamente está siempre a la vanguardia...**

Efectivamente, Himoinsa ya lleva unos años trabajando en proyectos de hibridación tiene un producto desarrollado concretamente para hibridación en el campo de las comunicaciones y realmente tiene mucha demanda este tipo de solución. Trabaja en el ámbito de la insonorización de los equipos para una contaminación acústica mucho menor. Y de hecho, acabamos de lanzar un equipo

que ofrece unas prestaciones a nivel acústico impensable hace unos años y, por supuesto, no se va a parar aquí, va a seguir desarrollando nuevos productos.

**Hablemos del alquiler, un sector de referencia en ventas para su compañía. ¿Cuál es la situación actual de este sector y que perspectivas de futuro presentan?**

El sector del alquiler muestra síntomas de mejora. Los alquiladores han tenido su parque durante muchos años y, quizás, lo tiene un poco obsoleto y ha llegado la hora de renovarlo. En ese sentido, nosotros estamos notando una mayor demanda y también ayudará mucho si se recupera la inversión pública. En este sector también hemos notado un viraje de las empresas de alquiler donde antes había un enfoque hacia la obra pública, ahora ha virado a temas de eventos e industria, obviamente porque todos nos te-

Himoinsa ya lleva unos años trabajando en proyectos de hibridación. Dispone de un producto desarrollado concretamente para el campo de las comunicaciones, donde realmente tiene mucha demanda.

nemos que amoldar a la situación en la que vivimos y porque también han sabido amoldarse a la ausencia de obra pública y ha virado a este tipo de servicio que también demanda un tipo de máquina un poco diferente. Nuestro objetivo en este sector es ofrecer los mejores equipos y un servicio de calidad y trabajar de forma conjunta para, al final, dar al cliente la mejor solución.

**¿Qué tipología de equipos son los más demandados en el sector del alquiler?**

Últimamente, como las empresas han ido hacia el sector de los eventos, se demanda que los equipos puedan trabajar en paralelo, para que en el caso de que haya alguna incidencia en alguno de ellos, al trabajar en paralelo, el otro pueda asumir toda la carga, para que no se resienta el espectáculo, no se apaguen las luces ni la música y que nadie note nada. Y en ese sentido, algo que antes era muy extraño como el que un alquilador demandase este tipo de equipos, ahora están cambiando por la focalización de los sectores a los que van. También tiene mucha demanda las "conexiones de potencia rápida". La insonorización es una exigencia notable que cada vez se exige más. Desde que se tiene que oír más al cantante que al grupo eléctrico, hasta que va a ir a una determinada ciudad y las normativas de las ciudades cada vez son más exigentes; todo ello implica seguir trabajando para estar siempre en la punta de lanza.





# AP

El importador de plataformas aéreas  
**más grande** de España.

AERIAL PLATFORMS, S.A.

**HINOWA**  
Distribuidor oficial

**JLG**  
An Ingersoll Rand Company

**ISOLI**

**MAEDA**  
Mitsubishi



Venta de plataformas elevadoras y manipuladores telescópicos

Repuestos - Asistencia Técnica - Financiación

Formación Técnica y Centro Homologado de Formación

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



Tfno.: (+34) 91 655 86 70 Fax: (+34) 91 656 93 32 E-mail: [comercial@apaerial.com](mailto:comercial@apaerial.com)



Con más de 70 empresas participantes

# Gran éxito de **GAM** en la **Fiesta de la Maquinaria**

La multinacional española del alquiler, GAM, organizó a primeros del mes de octubre la Primera Fiesta de la Maquinaria en las instalaciones que la compañía dispone en la localidad asturiana de Siero. Más de 70 empresas proveedoras de maquinaria para construcción y obras públicas y de servicios relacionados con el alquiler se dieron cita en este evento, donde pudieron

exponer sus equipos. De igual modo, la cita reunió a más de 10.000 personas llegadas de toda geografía española que durante tres días pudieron compartir sus experiencias profesionales y también lúdicas. Sin lugar a dudas, se trata de un encuentro pionero en nuestro país que ha tratado de dinamizar el sector después de muchos años con ritmo de actividad muy bajo.



**E**l presidente del Principado, Javier Fernández, y el presidente de General de Alquiler de Maquinaria (GAM), Pedro Luis Fernández, fueron los encargados de inaugurar la I Fiesta de la Maquinaria, un evento que reunió a más de 70 empresas del sector en un recinto de 45.000 metros cuadrados

Una subasta de maquinaria usada a cargo de la compañía especializada Ritchie Bros, dos mesas de debate o una zona de ocio y gastronomía con conciertos e hinchables para niños fueron algunas de las apuestas de la compañía, en sus instalaciones de Grand, en el municipio de Siero.

A su llegado al recinto ferial, a preguntas de los periodistas, el máximo responsable del Ejecutivo regional reiteró que es una "evidencia" que le resulta posible compatibilizar su ocupación como presidente del Principado y también de la gestora que PSOE,

tras la dimisión de Pedro Sánchez como secretario general del partido.

Javier Fernández recorrió durante alrededor de una hora el recinto, en el que se detuvo en algunos de los stands expositores, entre ellos el de la hullera pública Hunosa y la compañía de transporte de viajeros Alsa, en los que ha departido durante unos minutos con sus máximos responsables, Teresa Mallada y Jacobo Cosmen, respectivamente.

**Uno de los platos fuertes fue la subasta de equipos usados y coches clásicos, desarrollada por Ritchie Bros.**

Asimismo, aprovechó su visita para poner a prueba un scalextric, cuyos mandos compartió durante unos minutos con el consejero de Empleo, Industria y Turismo, Francisco Blanco.

La feria ofreció dos mesas redondas, diferentes ponencias a cargo de expertos del sector, y más de veinte presentaciones y demostraciones de producto de expositores y colaboradores que se sucedieron de forma continua durante los tres días del certamen.

Uno de los platos fuertes del encuentro fue la subasta de equipos usados y coches clásicos, desarrollada por Ritchie Bros, el subastador de equipos industriales más grande del mundo. Durante la tarde del viernes se subastaron cerca de 100 máquinas de naturaleza muy distinta y varios modelos de coches antiguos, como por ejemplo un espec-



tacular Ford A Pick de 1925 o un no menos impactante Cadillac de 1953.

La feria también contó con un Área Motor donde se dieron cita diversos expositores del mundo del automóvil entre los que se encontraban el Grupo Adarsa, concesionario oficial de Mercedes-Benz, Honda, Mitsubishi, Hyundai y Smart. Tampoco se lo perdió Motoviedo, que, además de marcas internacionales como Honda y Can-am, aportó una espectacular exhibición en circuito de mini motos de 5.000 metros cuadrados. Al encuentro acudió también Tartiere Auto, el concesionario de Volkswagen y Audi para Asturias, y el grupo Volkswagen, con su gama de vehículos industriales.

Redondeó la cita un espectacular hospitality de Moto GP y la presencia de un invitado muy especial: la Escuela Politécnica de Ingeniería de Gijón y su equipo ImpulsEracing Formula Student Team Gijón, con su Fórmula EPI, un coche eléctrico monopla-

de competición diseñado por una treintena de estudiantes de distintas ingenierías que ya ha participado en varias competiciones.

#### LAS MESAS REDONDAS

Uno de los grandes atractivos de esta primera Fiesta de la Maquinaria fue, sin lugar a dudas, las mesar organizadas durante el evento.

La primera de ellas titulada "El ciclo de vida de la maquinaria", donde se analizaron aspectos importantes sobre la rentabilidad de los equipos en las compañías en diferentes sectores de actividad empresarial. Esta mesa fue moderada por la directora de la revista Movicarga, Macarena García y contó con la presencia de los siguientes ponentes: Riccardo Magni, presidente de Magni Telescopic Handlers, David Fernández Coutado, director de la oficina de proyectos de Orovale Mineral, Valero Serentill, gerente regio-

nal de Ventas de Ritchie Bros, David Cagigas, country manager de Riwal y presidente de Anapat, Javier Soria Pastor, responsable de Security Innovation Research en Telefónica, Estanis Verdes, gerente y socio fundador de Seatrans Maritime,

Todos ellos coincidían en señalar que las nuevas tecnologías están revolucionando la forma de encarar los mercados. "Hasta hace unos años las empresas disponíamos de unas tecnologías que no tenían los usuarios finales pero eso ha cambiado, ahora estas tecnologías son accesibles a todos y podemos llegar con más fuerza a nuestros clientes, acelerar los procesos (incluidos los trámites aduaneros), garantizar con mayor fiabilidad las fechas de entrega y evitar errores", comentaba Estanis Verdes como apertura del debate.

Desde el punto de vista del fabricante, Riccardo Magni destacaba la importante labor que viene realizando esta industria para incorporar en la maquinaria los últimos avances técnicos, encaminados todos ellos a facilitar el trabajo de los operarios y de los mecánicos, aumentar la seguridad y cumplir las últimas normativas medioambientales. "Estos innovadores dispositivos no son ya una opción, son un estándar en nuestro sector. Trabajamos para lograr una óptima sinergia entre maquinaria y operario y con ello aumentar los niveles de rendimiento", indicaba el presidente de Magni.

David Fernández Courtado llevaba estas ventajas al ámbito de la gestión de la maquinaria, destacando tres grandes avances: por un lado la gestión de los activos, con una monitorización de los equipos que permite controlar parámetros claves para su rentabilidad. Por otro lado, la formación, con la introducción de la más moderna tecnología en el ámbito de los simuladores para evitar riesgos de accidente con la propia maquinaria y mejorar también los procesos formativos. Y por último, el mantenimiento de los propios equipos y la gestión de los repuestos, con unos procedimientos mucho más automatizados que reducen los tiempos de entrega y, por ende, los costos muertos de las máquinas.

Como principal subastador mundial de equipos industriales, Ritchie Bros aportaba en la mesa redonda la cada vez mayor relevancia que va cogiendo el negocio online, cuyo enorme potencial está aún sin aprovecharse al 100%. En el caso de esta multinacional, ha pasado de no vender en 2004, en sus subastas sin reserva, ningún equipo mediante su plataforma online, a constituir hoy ésta el 50% de su negocio. De hecho, como confirmaba Valero Serentill, a fecha actual ya tienen más registrados mediante la web que en sus lugares de subasta. Y a tenor de las últimas operaciones

**La feria también contó con un Área Motor donde se dieron cita diversos expositores del mundo del automóvil entre los que se encontraban el Grupo Adarsa, concesionario oficial de Mercedes-Benz, Honda, Mitsubishi, Hyundai y Smart.**

I AM THE POWER



**HIMOINSA**  
THE ENERGY



realizadas por la compañía (compra de Masco e IronPlanet) parece que la tendencia va a seguir siendo ésta durante los próximos años.

Desde Rival, su director para España, David Cagigas, ponía el acento en la importancia que tiene para las empresas de alquiler de maquinaria la tecnología a la hora de diferenciarse de la competencia y de mejorar sus procesos internos (registro de las máquinas, repuestos, mantenimientos, etc.). Es más, como reconocía el presidente de Anapat, esta tecnología permite optimizar el lote de maquinaria que se ofrece al cliente, reduciendo incluso el número de equipos que se le alquila sin perjuicio para su actividad. El alquilador, por su parte, tiene como ventaja ver liberados los activos restantes para destinarlos a otros trabajos.

Otro punto de vista lo aportaba Javier Soría, quien alertaba de los riesgos que están asumiendo numerosas empresas a la hora de implantar las últimas tecnologías sin tener en

cuenta un factor fundamental como es la seguridad. Y ponía como ejemplo las ingentes inversiones que acometieron EE UU y Japón para desarrollar los aviones de 5ª generación descuidando la protección de sus investigaciones, de lo que se ha aprovechado China para crear estas aeronaves con apenas inversión en I+D.

El segundo asunto destacado de esta mesa redonda estuvo en la vida útil que deben tener los equipos en los parques de maquinaria, es decir sus ciclos óptimos de renovación. En este sentido David Cagigas abría el turno de intervenciones señalando, por una parte, que no hay que hablar tanto de años como sí de horas de uso, y por otro lado, que hay que tener siempre en cuenta el mantenimiento que se hace de esos equipos, porque como se ha demostrado en algunos mercados, como el alemán, una máquina a la que se le haga un buen servicio puede durar años en una flota de alquiler con rentabilidades similares a las de unida-

des nuevas. En el caso de Rival, la edad media de sus equipos está entre los 5 y los 6 años, mientras que la media en España alcanza los 9,7 años (esto contrasta con otros países europeos como Dinamarca, donde la vida media en los parques es de 2,3 años).

David Cagigas también destacaba durante sus intervenciones otros elementos claves en este ámbito, como la importancia del valor residual a la hora de decidir cuándo dar salida a un equipo de la flota de alquiler, la imposibilidad de recuperar actualmente en 4-5 años la inversión destinada a la compra de plataformas aéreas debido a los precios que hay de alquiler, y la necesidad de concienciar a los clientes de que una mayor tecnología supone un valor añadido en la maquinaria que hay que repercutir en las tarifas. Además, concluía que si el mercado de alquiler es hoy rentable es porque se está empleando mucha maquinaria con varios años de vida útil que ya está pagada y amortizada.

Respecto a la renovación del parque, desde Orovalle Minerals se daban las dos razones fundamentales que sigue esta compañía a la hora de sacar sus equipos pesados (sobre todo de minería subterránea) al mercado de usado. En primer lugar, cuando bajan los niveles de rendimiento de esos equipos, es decir, el ratio de uso y disponibilidad es bajo comparado con los costes de mantenimiento y reparaciones. Y en segundo lugar, cuando se detecta una ob-

**“Hasta hace unos años las empresas disponíamos de unas tecnologías que no tenían los usuarios finales pero eso ha cambiado, ahora estas tecnologías son accesibles a todos y podemos llegar con más fuerza a nuestros clientes, acelerar los procesos (incluidos los trámites aduaneros), garantizar con mayor fiabilidad las fechas de entrega y evitar errores”, comentaba Estanis Verdes.**



# Haulotte

GROUP

More than lifting



## STAR 6 PICKING

LA SEGURIDAD SIN COMPROMISO

### ➤ **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

HAILLOTTE IBERICA - C/ ARGENTINA Nº13 - PL. LA GAREÑA - 28806 ALCALA DE HENARES MADRID - SPAIN Tel. : +34 902 886 455 - Fax: +34 911 341 844

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

\*Programa de formación reconocido por el Ministerio de Empleo y Seguridad Social de España.





**La deportista Ángela Pumariega centró su intervención en lo mucho que comparte el deporte y la empresa; entre ellos, la búsqueda de objetivos y la formación continua para lograr esas metas.**



solescencia en los procesos, es decir irrumpe una nueva metodología de trabajo que exige trabajar con otro tipo de equipos.

La importante inversión que supone la compra de la maquinaria con la que trabaja Orovalle Minerales y los procesos cada vez más dinámicos a los que se enfrenta, hacen que esta compañía recurra habitualmente al alquiler y a la reconstrucción/reconversión de sus propios equipos.

Valero Serentill aportaba otros elementos importantes que deberían influir en la decisión de renovar una máquina. Hay que buscar siempre un "equilibrio entre grado de uso, tipología de maquinaria y el mercado al que va ésta dirigida", señalaba. Y entre los factores que siempre hay que tener en cuenta está la seguridad. Es indudable que los fabricantes lanzan al mercado modelos cada vez más seguros y conviene recordar que sobre una máquina siempre hay un operario.

Riccardo Magni confirmaba esta apuesta de los fabricantes por desarrollar equipos

cada vez más seguros, con los que los alquiladores pueden asumir con mayores garantías la responsabilidad de reducir los riesgos de sus clientes. Además, como recordaba el presidente de Magni, los nuevos modelos permiten cumplir con las últimas normativas de emisiones y afrontar futuros retos como trabajar en el centro de las ciudades reduciendo a prácticamente cero las emisiones.

Como conclusión, Riccardo Magni recomendaba a los alquiladores una vida útil de 4-5 años de los telescópicos Magni en sus flotas, para obtener en ese plazo un buen precio de reventa... aunque estos equipos pueden tener perfectamente una vida útil de 10-12 años.

#### **LA NECESIDAD DE ESPECIALISTAS EN LAS EMPRESAS**

La segunda mesa redonda organizada en el primer Fiesta de La Maquinaria celebrada en Siero tuvo como contenido principal la necesidad de disponer de especialistas en las em-

presas. Moderada por Jose Luis Cobo, socio de ILP Abogados, contó con la presencia de Jacobo Cosmen, presidente de Alsa, Ángela Pumariega, regatista campeona olímpica en Londres 2012, Andrés Menéndez, director territorial de Randstad, Alberto González, director general de Fade, Juan Carlos Campo, director de la Escuela Politécnica de Ingeniería de Gijón y Eva Ledo, jefa de Servicio de Formación Profesional y Enseñanzas Profesionales.

Esta última puso de manifiesto la importancia que han alcanzado los estudiantes de FP a lo largo de los últimos años, con un gran nivel de emprendimiento y una excelente profesionalidad. Destacó en su intervención que el gran problema de la FP es que no sabe vender bien esos avances que se han logrado.

Juan Carlos Campo certificaba esta opinión pero trasladándola al campo universitario, destacando el alto nivel de la universidad española. Hizo hincapié en la necesidad de una mejora en la formación continua, porque no hay planificación a largo plazo, porque estamos en un mundo cambiante que exige una formación permanente.

La deportista Ángela Pumariega centró su intervención en lo mucho que comparte el deporte y la empresa; entre ellos, la búsqueda de objetivos y la formación continua para lograr esas metas.

Desde la Federación Asturiana de Empresarios (FADE), Alberto González apuntaba que aún existe un "gap" entre las verdaderas necesidades laborales de las empresas y la formación con la que salen los estudiantes, por lo que se requiere una mayor comunicación entre todos estos agentes para poder equilibrar la oferta con la demanda.

Andrés Menéndez, director territorial de Randstad, señaló que habrá que profundizar durante los próximos años: la empleabilidad de los trabajadores (es decir, actualización continua de conocimientos) y la digitalización (adaptación a las nuevas formas de trabajo).

Por último, Jacobo Cosmen, presidente del grupo Alsa indicó que en una situación como la actual donde el personal dispone de una excelente formación y cualificación, la diferencia que pueda existir en las empresas la proporciona su equipo humano, con trabajadores que se sientan comprometidos con su empresa y le den todas sus aptitudes y valores.

Se puede afirmar que esta primera Fiesta de la Maquinaria organizada por el Grupo GAM ha conseguido, por una parte, dinamizar el sector y, por otra, que durante tres días, empresas, profesionales y familias hayan disfrutado mucho. Los niños en la zona de hinchables y los mayores de la buena música y del buen beber y yantar con productos típicos asturianos.

# 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  
97 / 68 / CE

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

**INMESOL, S.L.** / OFICINA CENTRAL  
Carretera de Fuente Álamo, 2 / 30153 CORVERA - Murcia / ESPAÑA  
Telf: +34 968 380 300 | +34 968 380 879 | Fax: +34 968 380 400  
[inmesol@inmesol.com](mailto:inmesol@inmesol.com)

Siganos en



**GRUPOS ELÉCTROGÉNICOS**  
**INMESOL**



Tras una larga deliberación

## Jesús Manzanegue gana la tercera edición del Concurso de Vídeos de JCB España

Tras muchas deliberaciones y un largo debate, el video de una mixta 4CX ha resultado ganador. El pasado martes 11 de octubre se reunió en las instalaciones de JCB España en Alcalá de Henares el jurado de la 3ª edición del Concurso de Vídeos.

**E**n esta ocasión, estuvo formado por tres representantes de Grupo TPI -Cristina Mínguez, Directora del Área de Revisitas Profesionales, Fernando del Hoyo Direc-

tor Potencia, All Rental, Máquinas de Derribo y RCDs y Canteras y Explotaciones, y Ángel Luis Lara, Jefe de Ventas del Grupo TPI, Brunhilde Rygiert, Directora General de JCB



España, y Cristina Álvarez, Directora de CEY-CE, agencia de publicidad y comunicación.

Todos admiraron el contenido y la presentación de los 18 vídeos que participaban en el concurso, que fueron valorados de forma individual con una puntuación del 1 al 5, atendiendo a criterios de calidad, edición y originalidad de perspectiva. También se tuvo en cuenta el éxito que estos vídeos habían registrado en el canal de Facebook de JCB España, que ya cuenta con más de 13.300 seguidores.

### LOS PREMIOS

Todos los miembros del jurado coincidieron en valorar los trabajos recibidos, ya que la imaginación y especialización de los participantes en la confección de los vídeos superaba todas las expectativas. Tras una larga deliberación se han anunciado los siguientes ganadores:

- **Primer premio:** Viaje a Inglaterra para conocer la fábrica de JCB - Jesús Manzanegue, Campo de Criptana (Ciudad Real)
- **Primer accesit:** chaqueta de JCB para José Luis Barbero, Pontevedra
- **Segundo accesit:** chaqueta de JCB para Jimmy Dueñas Reategui, Orillares (Soria)
- **Premio especial del Jurado:** maqueta vintage de la JCB 3CX Platino 70 aniversario para Miguel A. González de Chiclana de la Frontera (Cádiz)

Queremos dar las gracias a todos los que han participado en nuestro concurso, y también al equipo de TPI por su apoyo en la elección de los ganadores, y os emplazamos a nuevas convocatorias que os propondremos el año que viene.

**Todos los miembros del jurado coincidieron en valorar los trabajos recibidos, ya que la imaginación y especialización de los participantes en la confección de los vídeos superaba todas las expectativas.**

PRIME™



Husqvarna®



## TRABAJANDO JUNTOS CODO CON CODO

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

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

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

Solicite una demostración a través de nuestra website.  
[www.husqvarnacp.com](http://www.husqvarnacp.com) o llámenos al +34 91 371 66 40

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

Husqvarna España S.A. Calle Rivas, n°10, 28052 Madrid - Teléfono: +34913716640, Fax: +34913716641

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

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



Distribuidor de Case para la Zona Centro

## Eurocalidad inaugura sus nuevas instalaciones en Vicalvaro

**Eurocalidad de Maquinaria, distribuidor de CASE para las áreas de Madrid, Ávila, Toledo, Segovia y Guadalajara, inauguró sus nuevas instalaciones en el Polígono Industrial de Vicalvaro el pasado día 22 de octubre. Al acto de inauguración acudió la prensa especializada, así como representantes de CASE, clientes y representantes de algunas entidades financieras colaboradoras de la empresa.**

La nueva sede de Eurocalidad, con casi 9.000 m<sup>2</sup> de superficie, está construida en dos plantas, principal y primera. En la principal, además del taller, se ubica la zona de recambios y de atención al cliente, mientras la planta superior está ocupada por las oficinas de la empresa. Se trata de unas instalaciones modernas, recién construidas y totalmente equipadas, localizadas en una zona de la provincia de Madrid perfectamente comunicada por carretera, metro y ferrocarril y próxima al aeropuerto.

Durante el evento Carlos Sanz Pozo, gerente de Eurocalidad, declaró "Estamos convencidos de que esta apertura traerá beneficios en todos los sentidos. Su ubicación estratégica, es una gran ventaja que facilitará la visita de nuestros clientes. Son unas instalaciones completamente nuevas y también





es el inicio del proyecto con la marca CASE, que arrancamos con mucha ilusión, muchas ganas y también mucha inversión”.

El gerente de Eurocalidad reconoció que el mercado aún no ha arrancado y que existen algunos obstáculos a vencer para avanzar en este proyecto. “Estamos trabajando con ilusión pero sin perder de vista los retos que tenemos enfrente, como la coyuntura económica, y sobre todo la situación política, que mantiene parado el mercado, sin licitaciones a la vista. Es cierto que en el mercado de movimiento de tierras se aprecia cierto dinamismo, pero la gente no se decide a cambiar de máquina hasta que se aclare la situación. Por otro lado, también tenemos claro que empezamos desde cero con la marca en una zona (centro) compleja y con una competencia muy activa”, afirmó.

**Las actividades principales de Eurocalidad son la distribución, post venta y alquiler de maquinaria nueva de obra pública, así como la comercialización de maquinaria usada de obra pública, agrícola, industrial y camiones.**





Las actividades principales de Eurocalidad son la distribución, post venta y alquiler de maquinaria nueva de obra pública, así como la comercialización de maquinaria usada de obra pública, agrícola, industrial y camiones. En los últimos años la empresa se convirtió en un referente nacional e inter-

nacional en el mercado de maquinaria usada, un sector que Carlos Sanz conoce bien: "El tema del usado ha sido clave, ya no queda mucho así que para los nuevos proyectos sin duda se tendrán que comprar nuevos equipos, lo que dará un gran impulso al mercado. En ese despegue estaremos noso-

tros y tenemos muchas expectativas puestas en ello", aseguró.

### CLIENTES SATISFECHOS Y GRAN OFERTA DE SERVICIOS

Los clientes de CASE en todo el mundo valoran sobretodo su amplia línea de maquinaria, su calidad a precios competitivos y su servicio de garantía y postventa.

Eurocalidad es distribuidor de CASE desde el pasado mes de febrero y, según afirmó Carlos Sanz, tanto la empresa como sus clientes están satisfechos con la experiencia: "Desde nuestro debut con CASE hace pocos meses, hemos realizado ya varias operaciones, lo que mantiene nuestra ilusión y nuestra motivación en alto. Querría destacar la gran acogida por parte de los clientes de la zona, que agradecen la atención que les estamos prestando. Intentaremos llegar al mayor número posible de ellos, ofreciendo servicios de reparaciones, venta, recambios, taller y alquiler de maquinaria. Sin duda contamos con el apoyo y la buena reputación de CASE, así como con su gran oferta de producto".

Miguel Ángel Torres, director de CNH Industrial Construction Equipment para España y Portugal, presente en la inauguración de las instalaciones, declaró: "Madrid es una plaza estratégica y estamos seguros que este nuevo paso de nuestro distribuidor, Eurocalidad, le acercará aún más a su objetivo de posicionarse como referente de la marca en Madrid y zona centro. Estamos muy contentos de formar equipo con una empresa tan bien enfocada, con tantas ganas y tanta fuerza."

"Nos encontramos en una fase de siembra en una zona con un potencial increíble. Para nosotros lo más importante es dotar al negocio de la mayor seriedad posible, seriedad y unidad con la marca y saber transmitirlo al mercado para recuperar y captar clientes", concluyó Carlos Sanz.



**Los clientes de CASE en todo el mundo valoran sobretodo su amplia línea de maquinaria, su calidad a precios competitivos y su servicio de garantía y postventa.**





# AEM™

## GAMA RENTAL

Nuevo catálogo 2016



ROBUSTOS  
Y FIABLES



SERVICIO  
360º



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](mailto:aem@aemspain.com)

**AEM™**  
**GENSETS**  
**Spain**



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

PURE INNOVATION ENERGY



Al dar por terminada su alianza con Wacker Neuson

## Caterpillar diseñará y fabricará una línea completa de miniexcavadoras

**Caterpillar trasladará el proceso de diseño y la producción de sus excavadoras hidráulicas más pequeñas a las instalaciones de Caterpillar a primeros de 2018 al llegar a su fin una fructífera alianza estratégica con Wacker Neuson que ha durado seis años.**

Caterpillar se centrará en incrementar su negocio en miniexcavadoras a nivel mundial aprovechando las instalaciones y equipos de diseño existentes para producir nuevas máquinas económicas y eficientes de menos de tres toneladas.

La división Building Construction Products de Caterpillar diseñará y fabricará las nuevas máquinas, basadas en las demostradas cualidades de las miniexcavadoras Cat® de mayor tamaño. Cinco de los modelos actuales (301.4C, 301.7D, 301.7D CR, 302.2D y 302.4D) fabricados por Wacker

Neuson dejarán de producirse a mediados de 2018, y la 302.7D CR se dejará de fabricar a finales de 2019. Asimismo, la 300.9D también dejará de producirse a finales 2019 o más adelante si así lo acuerdan mutuamente ambas partes.

"Wacker Neuson ha sido un excelente socio que ha suministrado a Caterpillar miniexcavadoras de alta calidad en este segmento de menor tamaño durante los últimos años", afirmó Corey Coon, director general responsable de miniexcavadoras y tractores de cadenas pequeños. "El mercado para estos pro-

ductos ha crecido, y creemos que diseñar, fabricar y distribuir estas excavadoras por nosotros mismos ofrecerá a nuestros clientes, distribuidores y accionistas un valor añadido aún mayor".

La disponibilidad de piezas de recambio, asistencia técnica y garantía para los modelos actuales continuará, ya que Caterpillar y Wacker Neuson siguen trabajando juntos. Otros productos cuya venta y mantenimiento realiza Wacker Neuson en distribuidores y almacenes alquilados de Cat no se verán afectados.

**"Wacker Neuson ha sido un excelente socio que ha suministrado a Caterpillar miniexcavadoras de alta calidad en este segmento de menor tamaño durante los últimos años", afirmó Corey Coon.**



Plataformas aéreas de 10 a 75 metros

## UN MUNDO DE SOLUCIONES



**A314**

**4x4 para  
difíciles accesos**

Todoterrenos hasta 13,5 m

**Urbanas de  
grandes prestaciones**

Articuladas hasta 28 m



**UA20**

**Facilidad de  
estabilización en  
desniveles**

Telescópicas hasta 20 m



**T10**

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

**socage**.es





# Husqvarna revoluciona las técnicas de corte de hormigón

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

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

## EQUIPOS QUE FORMAN EL SISTEMA PRIME

Husqvarna K 6500, una de las cortadoras manuales eléctricas más potentes que existen, comparable a una cortadora hidráulica. El modelo K 6500 está adecuado tanto para el corte húmedo como seco, en interiores como exteriores. Trabaja en hormigón, metal, piedra y mampostería, realiza pequeños

cortes tales como las aperturas de ventanas y puertas. También realiza fácilmente corte de asfalto en caminos y pre corte de zanjas.

Husqvarna K6500 RING, La primera cortadora eléctrica de aro Husqvarna, muy eficiente, cuerpo equilibrado y bajo nivel de vibraciones. Mayor profundidad de corte, hasta 270 mm. , puede trabajar en monofásico



(3 kw) y trifásico (5.5 kw), caudal de agua fácilmente ajustable y muy cómoda de transportar gracias a su diseño ergonómico y bajo peso (13 kgs).

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

Su diseño robusto aumenta la vida del

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

Husqvarna WS220, sistema eléctrico para

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



protector de disco muy resistente, ligero y fácil de instalar.

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

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

K 6500 Chain, está equipada con tecnología PRIME, alta frecuencia, lo que la

convierte en una muy poderosa cortadora eléctrica de cadena. Alta potencia de salida, cuerpo bien equilibrado y bajas vibraciones hacen que esta máquina sea muy eficiente y fácil de usar. Con K 6500 Chain es posible cortar 450 mm de profundidad de un lado, por lo que esta máquina es un gran complemento a la cortadora de muros para evitar el desportillado de las esquinas. También es ideal para cortes irregulares o pequeños (tan pequeño como 11x11 cm). La gama de productos PRIME™, le permite combinar el sistema que sea más eficiente para su negocio. K 6500 se puede utilizar con cualquiera de PP o PP 65 220 como

fuente de energía. Permite ampliar el sistema conforme la necesidad.

#### **HUSQVARNA WSC 40 - NOVEDAD, ÚNICA CORTADORA MURAL DE CADENA DE ALTA PRECISIÓN**

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



# Thwaites

Nº 1 mundial en dumpers



Es el momento de renovar  
tu flota y queremos  
ayudarte.

Llámanos.  
Estamos trabajando  
para darte la mejor oferta.

**UBARISTI**<sup>SA</sup>

Importador para España y Andorra

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

Tfno.: 902161200

Construidas en la costa de Copenhague, las instalaciones de transformación de residuos en energía de alta eficiencia de Amager Bakke se caracterizan por su pista de esquí, que se extiende desde el techo hasta el suelo.



EN UNA PLANTA DE TRANSFORMACIÓN DE RESIDUOS EN DINAMARCA

# Prestaciones inigualables de las plataformas Genie

Dentro del esfuerzo por reducir las energías fósiles y los residuos, Amager Bakke es una planta de vanguardia dedicada a la transformación de residuos en energía en Copenhague, Dinamarca, bajo la dirección del Amager Ressource Centre (ARC), centro de recursos de cinco de municipios daneses. Diseñada por el famoso arquitecto danés Bjarke Ingels, Amager Bakke reemplazará las instalaciones vecinas construidas hace 45 años, que serán demolidas tan pronto como finalice la construcción del nuevo edificio. FOTOS: ACCES INTERNACIONAL

Cuando se inaugure en 2017, Amager Bakke tendrá capacidad para transformar en electricidad y calor las 400 000 toneladas anuales de desechos de la ciudad, suministrando a más de 170 000 hogares. Además de convertir la basura en algo valioso, el techo de las instalaciones se convertirá en una pista de esquí para uso recreativo que descenderá desde la azotea, a 85 metros de altura, hasta el nivel del suelo.

Lo primero que llamará la atención del edificio será su impresionante fachada de aluminio imitando obra de ladrillo con aberturas recubriendo toda la superficie exterior de 26 000 m<sup>2</sup>, diseñada, fabricada e instalada por Sipral, una empresa especialista en la construcción de fachadas en la República Checa. Sipral ha sido elegida por proveer un enorme alcance, precisión y capacidad, garantizando la seguridad de los trabajadores en altura; Sipral ha empleado tres pla-

taformas Genie® para asegurar la finalización con éxito de las complejas tareas en un tiempo récord.

## EFICIENCIA Y SEGURIDAD

Para afrontar las dificultades por las dimensiones y el diseño de las instalaciones y ayudar en la construcción de su compleja fachada, Michal Prokop, jefe de proyecto de Sipral, afirma: «Nos pusimos en contacto con Kranpunkten, una empresa líder del mercado es-



candinavo de alquiler que ofrece una amplia gama de equipos de acceso móvil y una gran calidad de servicio con especial atención a la seguridad. ¿Su recomendación? Tres plataformas Genie, incluyendo una superplataforma telescópica Genie SX-180 que permite una altura de trabajo máxima de 57 m y un alcance máximo de 24,4 m, y dos plataformas articuladas Genie Z™-135/70 con una altura de trabajo máxima de 43 m, un alcance horizontal máximo de 18,03 m y un impresionante alcance máximo por arriba y encima de 23,01 m.

#### PLAZO AJUSTADO PARA UNA COMPLEJA CONSTRUCCIÓN

Debido a los enormes contenedores y kilómetros de tuberías instalados en el interior, Sipral se vio obligada a empezar la instalación frontal desde el exterior del edificio. «Además de una arquitectura singular en la

**Debido a los enormes contenedores y kilómetros de tuberías instalados en el interior, Sipral se vio obligada a empezar la instalación frontal desde el exterior del edificio.**

que ninguna de las paredes es recta y una inclinación del techo que varía entre 14° y 20°, el trabajo desde el exterior ha obligado a soportar condiciones meteorológicas especialmente difíciles como fuertes vientos, especialmente en invierno», añade Michal Prokop. Y continúa: «Como consecuencia de los retrasos causados por las paradas en la construcción del edificio, al llegar

a las dos terceras partes del trabajo nos encontramos con que solo nos quedaban ocho meses para completar la fachada dentro del plazo previsto».

#### MÁQUINAS DISEÑADAS PARA ESA TAREA

Ante los desafíos, Sipral confió en una combinación de seis andamios de elevación y



Una plataforma Genie SX-180 de 57 m trabaja en una de las secciones de la fachada de 10 m x 2,5 m.



La plataforma SX-180 trabajando a su máxima altura de 57 m junto con el sistema monorraíl de Sipral de Izado diseñado a medida e instalado en el techo.

dos sistemas monorraíl de izado diseñados a medida, utilizados junto a tres plataformas Genie. Manejadas por el suelo y el techo, las máquinas han trabajado conjuntamente para izar, descender y fijar la capa inicial de las secciones de la fachada de 1,5 toneladas del revestimiento térmico, acústico y de impermeabilización. A ello le siguió una fase segunda y final del proceso: la colocación e instalación de la capa exterior decorativa compuesta por 3250 piezas de aluminio en forma de ladrillo de 80 kg cada una.

Para avanzar rápidamente, Sipral sabía que sus trabajadores debían disponer de una solución de acceso móvil que les ayudara a completar a tiempo la tarea. «Amager Bakke es una construcción extremadamente com-

**Con el mismo diseño de eficacia probada del X-Chassis, que proporciona a las plataformas Genie una excepcional estabilidad en alturas extremas y dimensiones compactas para su fácil transporte, las plataformas Genie SX-180 y Z-135/70 han participado en la obra durante aproximadamente un año.**

pleja y grande», apunta Michal Prokop. «Las plataformas Genie han desempeñado un papel fundamental para facilitar a nuestro equipo un acceso de gran precisión y un posicionamiento suave en todos los ángulos y caras de la fachada, ofreciendo además la estabilidad necesaria para garantizar su seguridad.

#### **PLATAFORMAS GENIE: ESTABLES, PROGRESIVAS Y FÁCILES DE MANEJAR**

Con el mismo diseño de eficacia probada del X-Chassis™, que proporciona a las plataformas Genie una excepcional estabilidad en alturas extremas y dimensiones compactas para su fácil transporte, las plataformas Genie SX-180 y Z-135/70 han participado en la obra durante aproximadamente un año. «Gracias a la uniformidad de sus respectivos sistemas de control por joystick y la facilidad, precisión y suavidad del manejo, nuestros operarios han podido trabajar con confianza y eficiencia independientemente del modelo utilizado, manteniendo así un ritmo de trabajo constante y rápido, incluso con vientos relativamente fuertes», apunta Michal Prokop.

#### **IMPONENTE ALCANCE Y PRECISIÓN**

En cuanto al alcance por arriba y encima, gracias a la suave extensión de las plataformas articuladas de tres secciones y de su plúmín vertical de 110° de rotación con una extensión telescópica Jib-Extend™ de 3,66 a 6,10 m, Michal Prokop añade: «La precisión y facilidad de manejo de las plataformas articuladas Genie Z-135/70 resultaron ser decisivas para llegar fácilmente a las zonas de más difícil acceso».

La plataforma Genie SX-180 facilitó el trabajo en alturas extremas de hasta 57 m gracias a su amplia cesta de 2,44 m y 340 kg de capacidad, que combina una plataforma de 160° y una rotación continua de la torreta de 360° con espacio para que dos personas trabajen cómodamente. Su rápida capacidad telescópica, permitiendo alcanzar la altura máxima en tan solo cinco minutos, resultó ser clave para que el equipo ganase tiempo.

Después de utilizarlas en la obra durante el año pasado, Michal Prokop añade: «Las Genie han demostrado ser totalmente fiables y, a pesar de la complejidad de las tareas, han satisfecho completamente nuestras exigencias, tanto en términos de suavidad de uso y movilidad como de seguridad».

Para Sipral, una empresa especializada también en sistemas de acceso móvil de última generación, la nueva fase del proyecto consistirá en la construcción de la rampa de acceso a las instalaciones durante el verano de 2017.



**PALFINGER**

**VALOR  
CALIDAD  
SEGURIDAD  
FORMACIÓN  
EXCELENCIA**

## **GENERANDO VALOR, A TRAVÉS DE LA EXCELENCIA**

Alta flexibilidad, recursos técnicos y humanos con formación constante, la red de ventas y asistencia técnica PALFINGER más amplia y cualificada del sector, nos exige un ímpetu proactivo, continuo y una orientación absoluta al mercado.

Por ello, le proponemos dar un paso a futuro "Generando Valor" a su grúa con un Plan de Excelencia a través de nuestros montajes, mantenimientos, revisiones periódicas y repuestos originales. Todo ello para que sienta que tener una grúa PALFINGER es tener la solución más segura, avanzada y eficiente del mercado.

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

**PALFINGER**

LIFETIME EXCELLENCE

**PALFINGER IBÉRICA**  
PALFINGER IBÉRICA MAQUINARIA, S.L.  
Calle Sierra de Guadarrama, 2  
28830 I San Fernando de Henares I Madrid  
T +34 916 088 000 | F +34 916 600 461  
[palfinger@palfinger.es](mailto:palfinger@palfinger.es)



# Bobcat S770

## POTENCIA VERSUS TAMAÑO

La empresa Pamtelex ya posee 10 unidades de equipos compactos de la firma Bobcat: una cargadora compacta Bobcat 863H, tres Bobcat S130, una Bobcat S300, cuatro excavadoras Bobcat 331 y como última adquisición una cargadora Bobcat S770 que pasa a ampliar su parque de maquinaria.

**P**amtelex es una empresa de construcción formada por varios socios mayoritarios que conforman una compañía de carácter y ámbito nacional, con base en Era Alta (Murcia). Especializada en obra civil, instalaciones y servicios, así como la obra pública. La empresa fue constituida en 1988 y con una antigüe-

dad de casi 30 años sigue ofreciendo el mejor servicio a sus clientes.

"Elegimos la cargadora Bobcat S770 por dos motivos. El más destacable es sin duda su relación potencia versus tamaño. Una cargadora de tamaño compacto, ideal para trabajos en la obra civil, que proporciona una gran potencia. El segundo, porque resulta el modelo idóneo para el uso de implementos de alto rendimiento, comenta Ramón Gambín Campillo, Administrador de la firma, algo que valoramos mucho por nuestro tipo de trabajo."

La tracción en las cargadoras de nueva generación se ha incrementado entre un 15% y un 20% para proporcionar una mayor potencia de empuje y excavación. Mientras que la eficiencia del caudal hidráulico estándar se ha incrementado en más del 30%, logrando un mejor rendimiento de los implementos. El caudal hidráulico se ha incrementado en un 11%, lo que equivale a 9 l/min. Y asimismo, la presión de las bombas se ha aumentado en casi 14 bar y la contrapresión del sistema hidráulico se ha reducido en 7 bar.

"La cargadora compacta Bobcat S770 Adblue, con línea hidráulica auxiliar de 151l, con mandos joystick seleccionables, doble velocidad de traslación nos da posibilidad de utilizar implementos de alto rendimiento como la fresadora de 100cm. y el disco zanjador de 80cm para realizar trabajos de zanjado y fresado que finalizamos con el uso de la barredora", apostilla el administrador de Pamtelex. "La máquina trabajará con la zanjadora de asfalto de 80cm, poco común en esta zona, ya que es un implemento caro y no todo el mundo está dispuesto a hacer una inversión así. Con el podemos efectuar el trabajo de tres máquinas en una (disco de corte, excavadora y cargadora), con tan solo uno o dos operarios es suficiente.

Podemos realizar más de 100m, lineales por hora con un corte perfecto, además de dejar el material de relleno a los lados para su posterior uso". Además, la S770 está climatizada, lo que permite que el trabajo del operador sea más cómodo", comenta Gambín Campillo

"Bobcat está a la cabeza en desarrollo y tecnología, los motores cumplen con la fase IV de la legislación europea (nivel IV final en los Estados Unidos) la tecnología llamada SCR (Reducción Catalítica Selectiva) constituye un sistema probado por el que las emisiones de nox en los gases de escape se reducen a vapor y nitrógeno. El sistema SRC actúa fuera del motor rociando Adblue automáticamente en los gases de escape que pasan por el catalizador, lo



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.



### IN PERMANENCIA

Irás devolver tu vehículo cuando quieras, a partir de 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

# NORTHGAT



La cargadora Bobcat S770 es una opción polivalente que ofrece prestaciones hidráulicas y de potencia superiores a otros modelos del mismo rango, lo que permite hacer más, más rápido y mejor. Además posee las mejores cabinas del mercado y las más espaciaosas del sector, con niveles de ruidos y de vibraciones reducidas y la máxima visibilidad.



cual crea una reacción química, que convierte los óxidos de nitrógeno nox en vapor y nitrógeno inocuos, que se expulsan por el tubo de escape. La aplicación de la tecnología SCR produce, con toda seguridad, un efecto significativo en el ahorro del consumo de combustible".

"Además de los implementos ya citados dice Gambin- hemos comprado una cuchara Bobcat de 188cm que completamos con sistema de riego que es útil para el disco, la fresadora y la barredora. Estos nos ofrecen una gran flexibilidad ante los diversos tipos de tareas. Todos nuestros accesorios son originales Bobcat, lo que garantiza la calidad y la fiabilidad, sin problemas, ni paradas de máquinas por inconvenientes técnicos". Bobcat proporciona máquinas portaherramientas que miden su versatilidad y rentabilidad en la misma proporción.

Los acopladores rápidos hidráulicos se montan directamente en la placa delantera del brazo de elevación. Una barra protectora sobresale por delante de los acopladores para reforzar la protección. La colocación del implemento es sencilla, cómoda y muy práctica.

La cargadora Bobcat S770 es una opción polivalente que ofrece prestaciones hidráulicas y de potencia superiores a otros modelos del mismo rango, lo que permite hacer más, más rápido y mejor. Además posee las mejores cabinas del mercado y las más espaciaosas del sector, con niveles de ruidos y de vibraciones reducidas y la máxima visibilidad. Los 5 cm añadidos a la parte delantera de la cabina hacen que el operador se encuentre más cerca del implemento y la visibilidad por la parte delantera de la cabina sea mucho mejor también gracias a que la puerta que es más grande.

Para facilitar el mantenimiento diario, el motor está montado transversalmente y el portón trasero se puede abrir totalmente para acceder a todos los elementos desde un único punto. La inclinación de la cabina permite acceder a los componentes hidráulicos. Estas características permiten acceder sin restricciones a los puntos de mantenimiento rutinario y a largo plazo.

**EMERGENCIA  
EN NIGERIA.  
DONA AHORA.**

Más de 600.000 niños  
padecen desnutrición aguda.

**900 100 822**

[www.accioncontraelhambre.org](http://www.accioncontraelhambre.org)

Bankia ES44 2038 1820 2560 0048 6507  
Santander ES57 0049 0001 5928 1009 0000  
Caixa ES86 2100 2999 9302 0003 0018

**ACCIÓN  
CONTRA EL  
HAMBRE**

# JIM UMPLEBY ES ELEGIDO COMO NUEVO CEO DE CATERPILLAR

Después de más de 41 años con Caterpillar, Doug Oberhelman, actual presidente y CEO de la compañía, ha decidido retirarse a partir del 31 de marzo de 2017. Durante el tiempo que ha estado ejerciendo como presidente y director general, Oberhelman ha revitalizado el enfoque de la firma en lo que se refiere al servicio a los clientes y, al mismo tiempo, ha apostado por una cultura de calidad y seguridad. En este sentido, en 2012 el actual presidente llevó a la compañía a aumentar sus ventas e ingresos, alcanzando su pico más alto en los 91 años de historia de Caterpillar. Desde entonces, ha dirigido con éxito la empresa a través de las crisis sin precedentes que ha afectado a las industrias clave del sector.

El Consejo de Administración de la compañía ha elegido a Jim Umpleby, actualmente responsable de Energía y Transporte, para relevar a Oberhelman como CEO. Umpleby, un veterano que lleva 35 años en la empresa, se unirá a la Junta de Directores de Caterpillar el 1 de enero de 2017. Se unió a Solar Turbines Incorporated en San Diego, California, en 1980. De este modo, cabe destacar que Solar es una subsidiaria propiedad de Caterpillar y constituye uno de los principales fabricantes mundiales de sistemas de turbinas de gas industrial. Al principio de su carrera, ocupó numerosos puestos de importante responsabilidad en ingeniería, fabricación, ventas, marketing y



servicio al cliente. Umpleby vivió en Asia desde 1984 hasta 1990, con asignaciones en Singapur y Kuala Lumpur, Malasia.

Por su parte, en 2010, el Consejo de Administración de Caterpillar eligió a Umpleby como vicepresidente de la firma y presidente de Solar Turbines. Fue nombrado presidente del grupo y miembro de la Oficina Ejecutiva de Caterpillar, a partir de enero de 2013.

"Mi mayor responsabilidad como presidente y CEO es gestionar Caterpillar en el día a día y posicionar a la empresa y sus futuros líderes para lograr un éxito a largo plazo", dijo Oberhelman. "Ha sido un honor y un privilegio dirigir esta empresa, y confío en mi sucesor, Jim Umpleby."

TVH

## 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



PARA LA PENÍNSULA IBÉRICA

## JLG FIRMA UN ACUERDO DE DISTRIBUCIÓN CON MAQUEL SA EN ESPAÑA

JLG Industries ha nombrado a Maquel SA como su distribuidor para la Península Ibérica. Desde el pasado mes de agosto, Maquel asumirá las responsabilidades de la distribución y estará dirigido por Carlos Jordá Nogales.

"Con Maquel, JLG se ha asociado con un distribuidor bien conocido y fuerte, que ofrece un nivel único de servicios en

la región. Esto ayudará a satisfacer las necesidades futuras de los crecientes mercados de España y Portugal, así como reforzar nuestra posición como fabricante líder mundial de equipos", comenta Roberto Marangoni, director senior de ventas del Sur de Europa en JLG Industries.

JLG se mantendrá como una plataforma de apoyo directo a otras compañías españolas estrat-

tégicas y a las principales empresas de alquiler que operan tanto en la región como en el extranjero. Carlos Jordá Nogales, director general Maquel SA ha declarado: "Los mercados de España y Portugal han estado bajo presión con poca o ninguna inversión realizada en los últimos años. Con la economía en constante crecimiento durante dos años, ya vemos más inversiones realizadas

y, consecuentemente, una mayor demanda de equipos de acceso aéreo. Estamos felices de representar a una marca de renombre como JLG en la región".

A partir de ese mes de agosto, Maquel SA está plenamente operativa en la península, ofreciendo equipos de acceso aéreo y manipuladores telescópicos de JLG, así como ofreciendo asistencia técnica y recambios.

### Kiloutou prosigue su expansión en España con la adquisición de Alvecon

El grupo Kiloutou ha adquirido recientemente la empresa Alvecon, especialista en alquiler de maquinaria y andamajes en las regiones de Navarra y País Vasco. Esta transacción permite al grupo francés proseguir su expansión en el mercado español. Alvecon es un actor muy importante en la actividad de alquiler de maquinaria y andamajes fijos en las regiones de Navarra y País Vasco, con una red de 3 agencias (dos en Pamplona y una en Vitoria) y una plantilla de más de 40 personas. La empresa dispone de un parque de más de 1000 máquinas (cargadoras, excavadoras, equipos pequeños...), completadas con andamios fijos y as-

ensores de obra, que pone a disposición de una clientela profesional compuesta por artesanos, Pymes y grandes cuentas nacionales de la construcción y las obras públicas. Esta adquisición va a permitir a Kiloutou ampliar su posición en España y enriquecer su oferta de servicios, ofreciendo a la clientela de las dos empresas la posibilidad de beneficiarse de la complementariedad de las redes y de una amplia gama de materiales. Kiloutou se basará en la experiencia y el saber hacer de los equipos de Alvecon, quienes conservarán una amplia autonomía, con el fin de proseguir el desarrollo de la actividad

y ofrecer a sus clientes un nivel de calidad de los servicios muy elevado.

Para Xavier du Boys, Presidente y Director general del grupo francés, « Esta adquisición permite a Kiloutou proseguir su desarrollo internacional y expandir su red en España hacia dos regiones muy dinámicas situadas en el norte del país. Como complemento de las tres aperturas de agencias efectuadas este año en Barcelona y Madrid, ilustra nuestra voluntad de erigirnos como líderes del mercado español, reuniendo en torno a nuestro proyecto de desarrollo a actores regionales de alta calidad con una fuerte implantación local ».

### John Carrington se incorpora a Terex

La compañía Terex MPS, uno de los especialistas mundiales en tecnología de procesamiento de materiales para equipos de trituración y tamizado modulares, portátiles y estáticos, ha anunciado el nombramiento de John Carrington como gerente de desarrollo de negocios de reposición para América del Norte.



David Quail, director regional de MPS en América, ha afirmado que: "Terex MPS está encantado de dar la bienvenida a John en nuestro equipo de negocios de repuestos. Tiene una gran experiencia en la industria y conocimientos técnicos. Estoy seguro de que la llegada de John fortalecerá aún más nuestro equipo dentro de Terex MPS en Norteamérica con el fin de asegurar que continuamos con nuestro compromiso de proveer soluciones de clase mundial y cuidado posterior".



**HILTI**

**MÁXIMO RENDIMIENTO,  
PURA INNOVACIÓN.**

Hilti. Superando expectativas.



Captura el código QR  
con tu smartphone  
para acceder a  
[www.hilti.es](http://www.hilti.es)

Síguenos en:



YouTube



NUEVO MODELO DE TORRE DE ILUMINACIÓN PRESENTADO POR ATLAS COPCO

# LA TORRE DE ILUMINACIÓN B5+, GANADORA DE LOS X PREMIOS POTENCIA DE MAQUINARIA

Atlas Copco fue una de las empresas ganadoras en los X Premios Potencia de Maquinaria, ceremonia que tuvo lugar a mediados del mes de noviembre en Zaragoza. La torre de iluminación B5+ obtuvo el máximo galardón en la categoría de Iluminación y Repuestos.

Este nuevo modelo de torre de iluminación presentado por Atlas Copco incorpora Tecnología LED de bajo consumo (0,5 litros hora) que da una autonomía

de 200 horas. Preparada para intervalos de mantenimiento cada 400 horas gracias a su motor de 1500 rpm. Cobertura lumínica 5000 m2 con una media de 20 Lux. Duración de las lámparas LED: 30.000 horas. Reducción de emisiones a la atmósfera en comparación con torres tradicionales de halógeno metálico en un 75%. Bandeja de retención de líquidos y carrocería galvanizada y pintada. Posibilidad de arranque remoto me-



Este nuevo modelo de torre de iluminación incorpora Tecnología LED de bajo consumo (0,5 litros hora) que da una autonomía de 200 horas.

dante fotocélula. Diseño compacto que permite reducir costes de transporte (22 unidades en tráiler de 12 metros).

## VAMASA TECNIAL LANZA SU NUEVA PÁGINA WEB CON MUCHAS NOVEDADES

Con una amplia gama en alquiler y venta de plataformas y carretillas elevadoras, y en la víspera de su 25 aniversario en el sector de la elevación, Vamasa continúa su firme propósito de adaptación a las necesidades más exigentes de la industria, la construcción, el mantenimiento y los eventos. El nuevo espacio virtual de la compañía puede visitarse en [www.vamasa-tecnial.com](http://www.vamasa-tecnial.com), en el que ha renovado completamente su diseño para hacer la navegación más intuitiva y facilitar el acceso a la información más importante a un solo clic. Novedades como di-

seño responsive, que permite la mejor visualización de la página desde cualquier dispositivo, contenidos en inglés, y la creación de formularios específicos para acortar los procesos, son el resultado de su compromiso por facilitar el trabajo de sus clientes con agilidad, precisión, proximidad y eficiencia.

Bajo el lema "Confianza a tu alcance", que encabeza la web, y sus colores corporativos, Vamasa refuerza su imagen de marca al mismo tiempo que permite conocer su amplia oferta de maquinaria en alquiler y venta (nueva y

de ocasión), sus cursos de formación certificada, en uso y manejo de plataformas y carretillas elevadoras; ubicar con exactitud sus delegaciones, en las provincias de Alicante, Barcelona, Madrid y Valencia; conocer su larga trayectoria o suscribirse a su Newsletter. Todo esto, con una imagen cargada de frescura. Así Vamasa sigue trabajando para acompañar a sus clientes, escuchar sus necesidades y proponer la respuesta más adecuada a cada necesidad. Con la adaptación constante a los crecientes desafíos del sector de la elevación.

ANTERIORMENTE PROPIEDAD DE TEREX CORPORATION

## YANMAR COMPLETA LA ADQUISICIÓN DE TEREX COMPACT GERMANY

El pasado 1 de octubre, Yanmar Holdings Co. completó la adquisición de Terex Compact Germany, una empresa de maquinaria de construcción en Europa, anteriormente propiedad de Terex Corporation.

Esta adquisición incluye los negocios de Terex Corporation, que llevan a cabo la producción y venta de cargadores y excavadoras de ruedas, así como la producción, ventas e instalaciones de desarrollo en Crailsheim (Alemania) y la distribución de piezas en Rothenburg.

Por su parte, esta adquisición ampliará, en gran medida, las ventas y redes de servicio que poseen ambas empresas en los principales mercados extranjeros de Europa y América del Norte. Además, la aplicación del desarrollo de productos de ambas

compañías también ha permitido ampliar la línea de productos para satisfacer mejor las necesidades del cliente.

Según Takehito Yamaoka, presidente de Yanmar Holdings Co., "hemos llegado a un acuerdo para la adquisición de Terex Compact Alemania, que posee una fuerte red de ventas con sede en Europa y una excelente calidad para la familia de productos, incluyendo la serie German Schaeff.



Esta adquisición ampliará, en gran medida, las ventas y redes de servicio que poseen ambas empresas en los principales mercados extranjeros de Europa y América del Norte.

Por su parte, Peter Hirschel, administrador de Terex Compact Germany, ha afirmado que "es un gran honor ser el miembro más reciente de la familia de Yanmar. Esperamos tener, junto con Yanmar, una interesante cartera de productos, completa y competitiva, así como una excelente red de distribuidores. Desde nuestra posición en el mercado, todos los clientes, distribuidores, miembros del equipo y la empresa saldrán beneficiados".





El más amplio stock de  
**cristalería**  
para maquinaria  
agrícola y obra pública

**GLASSMOP**

CRISTALERÍA PARA MAQUINARIA DE OBRA PÚBLICA

Disponibilidad inmediata con los mejores precios en cristales para:



DUMPERS



MINIEXCAVADORAS



MINICARGADORAS



M. TELESCÓPICAS



TRACTORES



DOZERS



RODILLOS



MOTONIVELADORAS

Con **GlassMop**, usted recibirá un producto  
intacto y de alta calidad, ya que todos  
nuestros cristales se someten a un estricto  
**control de calidad**  
antes de salir de nuestro almacén

...y mucho más

**Calidad,  
profesionalidad  
y servicio  
al mejor precio**

C/ de la Plata, 6. Nave P 186.  
Pol. Ind. Riu Clar, 43006 Tarragona  
Teléfono: +34 976 900 213, Spain.  
Fax: +34 664 215 521, Spain  
info@glassmop.es  
[www.glassmop.es](http://www.glassmop.es)





Nueva edición del encuentro de alquiladores de referencia en España

# Foro ASEAMAC 2017

El 25 de enero es la fecha elegida por la Asociación española de alquiladores de maquinaria para celebrar el Foro ASEAMAC 2017, que una vez, será en Madrid.

**T**ras tres ediciones, el evento se presenta como una reunión altamente contrastada que cuenta con la participación, cada año, de los principales profesionales del sector del alquiler.

Durante el Foro ASEAMAC 2017 se celebrarán conferencias y debates sobre los temas más relevantes, mientras que también habrá tiempo para forta-

lecer relaciones y crear contactos gracias a una zona de exposición que actuará como punto de encuentro para los asistentes.

Por ello, ASEAMAC ofrece diferentes oportunidades de marketing para todas aquellas empresas proveedoras que decidan aumentar su visibilidad en el evento. Todos aquellos interesados en asistir disponen de un plazo de tarifas reducidas que

termina el próximo 31 de noviembre con el siguiente programa preliminar.

## MIÉRCOLES, 25 DE ENERO 2017

- 08:30 Se inicia la acreditación de asistentes
- 09:00 Bienvenida y presentación del Foro ASEAMAC 2017
- 09:15 Sesión de conferencias 1

# ROBUSTRACK®

Grupo Europeo especializado en cadenas de caucho

## Cadenas de goma robustas y continuas

Orugas de caucho con cable continuo de acero trenzado anticorrosión y eslabones de acero forjado.



Las cadenas de goma **R-Track®** se fabrican según estrictos controles de calidad y temperatura con un 70% de caucho natural y óptima materia prima.

Cadenas de caucho con **garantía de 24 meses**



Orugas de goma de calidad a un precio más económico que las **R-Track®**.

Cadenas de caucho con **garantía de 12 meses**



Eslabones de Acero Forjado

Cable de Acero Continuo



## BRIDGESTONE

DISTRIBUIDORES PARA ESPAÑA Y PORTUGAL

Además de nuestras dos marcas propias, el Grupo **RobuTrack®** también cuenta con unas amplias existencias de orugas de goma de la prestigiosa marca **Bridgestone®**, para entrega inmediata

## Entrega inmediata en España y Portugal

### PORTES PAGADOS

## ROBUSTRACK

**Madrid**  
C/ José Picón, 19, 3º B  
28028, Madrid  
Teléfono: +34 913 614 462  
Fax: +34 913 566 447  
oscar@robustrack.com

**Zaragoza**  
C/ Cádiz, 13, 1º B  
50004 Zaragoza  
Teléfono: +34 664 215 700  
Fax: +34 913 566 447  
aragon@robustrack.com

**Tarragona**  
C/ Plaza, 6, Pl. 1º Clar  
43006 Tarragona  
Teléfono: +34 664 215 516  
Fax: +34 977 547 747  
info@robustrack.com

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

REPARTIDORES PARA MÁQUINAS:

Bobcat CASE CAT Deere HITACHI KOMATSU Kubota Massey Ferguson MERCEDES TEREX YANMAR VOLVO WHEELS XCMG



- Tendencias del alquiler de maquinaria y equipos en España
- La puesta en servicio (en venta y en alquiler) ¿Qué hay que hacer y cómo documentarlo?
- ¿Qué debe verificar el alquilador cada vez que hace una entrega?
- Descanso y café
- **11:30** Sesión de conferencias 2
- Hacia la revolución electrónica: motores híbridos, big data, gestión de flotas,...
- Alquilador o subcontratista: ¿Qué operaciones puede hacer el alquilador en las instalaciones del cliente sin dejar de ser alquilador?
- Gestión de impropios en el alquiler: Distinción entre servicios y tratamiento fiscal de los consumibles
- Descanso y comida
- **14:30** Mesa redonda:
  - ¿Hacia dónde va el alquiler en los países de nuestro entorno?
  - Visión de las empresas y asociaciones de los países de nuestro entorno
- Descanso y café
- **16:30** Sesión de conferencias 3
  - Responsabilidad y remuneración de los administradores empresariales
  - Re-emprendemos: La actividad empresarial en el siglo XXI
  - El gran reto de Internet ¿Se acerca un Amazon del alquiler?
- **18:00** Fin del Foro ASEAMAC 2016

**Las empresas proveedoras del colectivo del alquiler pueden participar en el Foro ASEAMAC 2017 mostrando sus novedades e información más reciente en la zona de encuentro.**

*El programa definitivo puede variar por motivos de agenda o de disponibilidad de los ponentes.*

#### **OPORTUNIDADES DE MÁRketing**

Las empresas proveedoras del colectivo del alquiler pueden participar en el Foro ASEAMAC 2017 mostrando sus novedades e información más reciente en la zona de encuentro.

¡AVISO IMPORTANTE! NO SE PERMITE la participación de otros proveedores, que no sean expositores, patrocinadores o protectores, como asistentes. Para obtener más información visite: <http://www.aseamac.org/foro/>

# SMOPYC

2017

INTERNACIONAL DE MAQUINARIA DE  
PÚBLICAS, CONSTRUCCIÓN Y MINERÍA

INTERNATIONAL SHOW OF PUBLIC  
CONSTRUCTION AND MINING MACH

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







**TB2150** LA NUEVA EXCAVADORA  
DE 15t DE TAKEUCHI

Huppenkothen GmbH | 28806 Alcalá de Henares | T +34 902 050 032 | M +34 606 321 116

 **Huppenkothen**  
Baumaschinen

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