

# ALLrental

●●● **INFORME**

La venta de maquinaria crece un 10,3% en 2016



Situación y previsiones del sector de la construcción en Europa

●●● **REPORTAJES**

CASE se prepara para el futuro

JCB cada vez más alto

●●● **NOVEDADES**

Nuevo servicio Husqvarna UpCare

●●● **EMPRESAS**

Loxam adquiere HUNE

●●● **FOROS**

4ª Edición del Foro ASEAMAC en Madrid

## 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









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

**Evite intermediarios innecesarios.**



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

C. del Plà, 4 - 08410 Vilanova del Vallès (BCN) - Tel. 93 845 61 00 - [moicano@moicano.com](mailto:moicano@moicano.com)

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

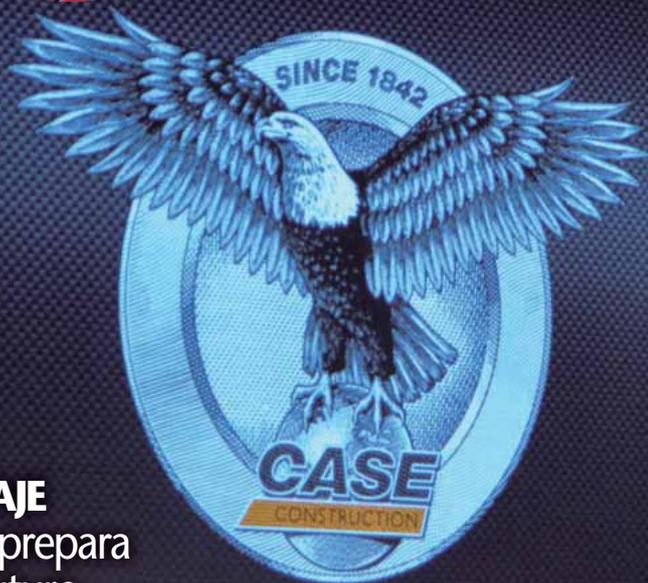
25-29 Abril 2017

YO VOY A SMOPYC

www.smopyc.es

ARAGON (SPAIN)

# SMOPYC 28



**REPORTAJE**  
CASE se prepara para el futuro  
Pág 24



**REPORTAJE**  
JCB cada vez más alto  
Pág 30

## EDITORIAL

Gracias y larga vida al sector .....5

## INFORMES

La venta de maquinaria crece un 10,3% en 2016 y se sitúa por encima de las 3.000 unidades.....6

Situación y previsiones del sector de la construcción en Europa ..... 10

## FOROS

Cuarta edición del Foro Aseamac: el gran encuentro del sector del alquiler..... 16

## REPORTAJES

CASE se prepara para el futuro ..... 24

JCB cada vez más alto ..... 30

## NOVEDADES

Chicago Pneumatic amplía su oferta de torres de iluminación LED ..... 36

Nuevo Husqvarna UpCare: tome todo el control ..... 38

Plataformas JLG Series 600+800, igual a excelencia en altura ..... 40

## EMPRESAS

JLG plantea un plan de cierre de tres plantas en Europa: Bélgica, Reino Unido y EEUU..... 42

Loxam adquiere HUNE ..... 44

## NOTIEMPRESAS

Stavdal recibe 71 máquinas Genie y recibe el año con un nuevo pedido de otras 67 ..... 46

Atlas Copco adquiere Erkat ..... 48

Grupo Haulotte: crecimiento global del 4% en 2016 ..... 48

Himoinsa premiada por su liderazgo en la excelencia de crecimiento ..... 50

Nuevo distribuidor Bobcat para la Zona Centro ..... 50



**SOLUCIONES GLOBALES PARA SU NEGOCIO**

**Haulotte**   
GROUP

HAULOTTE IBERICA - C/ ARGENTINA Nº13 - P.I. LA GARENA - 28806 ALCALA DE HENARES MADRID - SPAIN  
Tel. : +34 902 886 455 - Fax : +34 911 341 844 - E-mail : iberica@haulotte.com

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



**Consejero Delegado**

JOSÉ MANUEL GALDÓN

**Director General Comercial**

David Rodríguez

**Director de Información**

José Luis Henríquez

**Director**

Fernando del Hoyo fdelhoyo@grupotpi.es

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

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

**Redactor Jefe**

Lucas Varas

**Publicidad**

Ángel Luis Lara Ahijón

angel.lara@grupotpi.es

Teléfono: +34 91 339 8699

Fax +34 91 339 6369

Móvil: +34 618 732 312

**Redaccion y Colaboradores**

Beatriz Miranda, Nuria López Contreras

**Diseño y Realización Gráfica**

Juan Bautista Pizzarelli

Teléfono: 686 597 000

**Suscripciones**

Marta Jiménez

Teléfono: 91 339 67 30

**Distribución**

Luis González

Teléfono: 91 339 60 65

**Impresión**

Impresos y Revistas, S.L.

**Distribución**

Servicios Postales

TGIES

TGIES

Depósito Legal M-8855-2011

Precio ejemplar: 11 euros

**www.allrentalhoj.es**

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



Premio Editor de Publicaciones Profesionales 2012

# EDITORIAL

## Gracias y larga vida al sector

**H**oy, mes de febrero de 2017, cerraré mi último número de la revista All Rental antes de pasar a otra fase de mi vida como es la jubilación.

Después de más de 40 años ejerciendo mi profesión de periodista dentro de la prensa especializada en diferentes sectores de actividad empresarial como han sido los de logística, obras públicas, alquiler y minería, ha llegado el momento de dejar esta maravillosa profesión y buscar otras alternativas.

En lo que respecta a este medio, All Rental, editado por el Grupo TPI, donde he pasado mis últimos nueve años de actividad, se trataba de un proyecto en el cual he puesto un especial cariño y dedicación, y en el que he tenido la gran fortuna de recibir todo tipo de satisfacciones, especialmente gracias al apoyo de nuestro público lector, además de comprobar y compartir tanto los logros y vicisitudes por los que ha pasado este sector en los últimos diez años.

Después de una floreciente época entre los años de 2005 y 2008 con crecimientos muy importantes, se pasó a una situación muy precaria debido a la crisis económica por la que atravesó y atraviesa el país, donde el principal objetivo de las compañías de alquiler era la supervivencia.

Como parte muy positiva he comprobado el trabajo y el esfuerzo realizado por las asociaciones sectoriales en estos años con el firme objetivo de regularizar y hacer más competitivo al sector. Personas como José María Marsal, David Cagigas

y Antonio Casado en ANAPAT o Juan José Torres, José Manuel Rubias, José Blanco en ASEAMAC y muchos otros que estoy seguro me dejo en el tintero, que están realizando un trabajo inconmensurable por profesionalizar el sector.

Las expectativas de futuro son muy halagüeñas; el alquiler tiene y debe de crecer en estos próximos años porque hay mucho camino por recorrer y llegar a la altura de algunos países europeos como Reino Unido, Alemania o Francia por ejemplo; por ello, titulo este editorial: "larga vida al sector".

No quisiera despedirme sin mi agradecimiento a los Ceos, directores generales, directores de comunicación y de marketing de las empresas alquiladoras y proveedoras de equipos por el trato tan profesional y humano que me dispensaron en estos años. De igual modo, agradecer a las compañías que, a pesar de la crisis, eligieron All Rental para promocionar sus equipos e imagen de empresa. Muchas gracias.

Y, por supuesto, a mi equipo, Jose Luis Henríquez, Ángel Luis Lara y Lucas Manuel Varas, quienes sin su profesionalidad y buen hacer, nada de esto hubiera sido posible.

Dejo en manos la dirección de esta revista en Lucas Manuel Varas, un joven y excelente profesional, que sin lugar a dudas, seguirá en esta senda de crecimiento de la publicación e incluso, la mejorará.

Muchas, muchas gracias a todos, les deseo lo mejor y, por supuesto..., larga vida al sector.

**No quisiera despedirme sin mi agradecimiento a los Ceos, directores Generales, directores de Comunicación y de Márketing de las empresas alquiladoras y proveedoras de equipos por el trato tan profesional y humano que me dispensaron en estos años. De igual modo, agradecer a las compañías que, a pesar de la crisis, eligieron All Rental para promocionar sus equipos e imagen de empresa. Muchas gracias.**



LA VENTA DE MAQUINARIA CRECE UN 10,3% EN 2016 Y SE SITÚA POR ENCIMA DE LAS 3.000 UNIDADES

# Se consolida el crecimiento

El sector de maquinaria para la construcción ha cerrado el año con cifras positivas y por primera vez desde 2009 por encima de las 3.000 unidades anuales, aunque el crecimiento experimentado en 2015 se ha visto ralentizado.

TEXTO: LUCAS MANUEL VARAS VILACHÁN

Según los datos difundidos por Andicop, la Asociación Nacional de Distribuidores e Importadores de Maquinaria de Obras Públicas, Minería y Construcción, la venta de maquinaria ha cerrado 2016 con un total de 3.009 unidades vendidas, lo que supone un crecimiento del 10,3% respecto al año anterior.

Así, el mercado de maquinaria cerraría en positivo por cuarto año consecutivo, aunque el crecimiento en la venta de maquinaria continúa ralentizándose tras el 70,6% de tasa interanual registrada en el ejercicio 2015. Sin embargo, sí se aprecia una aceleración en el crecimiento en la segunda mitad del curso, tras el cierre del primer semestre de

## Año 2016 ▶ Ventas de maquinaria

EQUIPO	VENTAS	DIFERENCIA AÑO ANTERIOR
<b>MINIS</b>		
Cargadoras de ruedas < 4,6t	36	63,6%
Minicavadoras (< 6t)	689	20,9%
Midicavadoras de cadenas	146	21,6%
Midicavadoras de ruedas	6	100%
Minicargadoras de ruedas (SSL)	229	1,8%
Minicargadoras de cadenas (SSL)	37	-52,6%
<b>Total minis</b>	<b>1143</b>	<b>12,3%</b>
<b>PRODUCCIÓN</b>		
Excavadoras de ruedas	53	10,4%
Excavadoras de cadenas	99	32%
Palas cargadoras de ruedas > 4.6t	260	-0,4%
Palas cargadoras de cadenas	0	-100%
Dúmpers articulados	9	80%
Dúmpers rígidos	7	-36,4%
Tractores de cadenas	5	400%
Motoniveladoras	2	-
Retrocargadoras	354	16,4%
<b>Total producción</b>	<b>789</b>	<b>11,8%</b>
<b>COMPACTACIÓN</b>		
Rodillos monocilindros autopropulsados	34	-44,3%
Rodillos tándem > 1,3m	14	-6,7%
Rodillos tándem < 1,3m	57	16,3%
Rodillos vibrantes mixtos	9	80%
Rodillos dúplex	122	74,3%
Rodillos estáticos neumáticos	4	-63,6%
Bandejas mono direccionales	99	33,8%
Bandejas reversibles	30	-34,8%
Pisones	222	-13,3%
<b>Total compactación</b>	<b>591</b>	<b>0,7%</b>
<b>ELEVACIÓN</b>		
Manipuladoras telescópicas no giratorias	473	18,2%
Manipuladoras telescópicas giratorias	2	-33,3%
<b>Total elevación</b>	<b>475</b>	<b>17,9%</b>
<b>TRITURACIÓN Y CLASIFICACIÓN</b>		
Mandíbulas	0	-100%
Impactor	3	0%
Cono	2	-
Precribador	3	-25%
Cribas	1	-66,7%
Trómeles	2	-
<b>Total trituración</b>	<b>11</b>	<b>-15,4%</b>
<b>Total Maquinaria 2015</b>	<b>3.009</b>	<b>10,3%</b>



2016 con un crecimiento del 6,1% frente al mismo periodo del año anterior.

Por tipo de maquinaria, el de elevación es el mercado que mejor cierra el ejercicio, con 475 ventas registradas y un crecimiento del 17,9%. Por encima del 10% también se sitúan los segmentos de maquinaria mini (+12,3%) y movimiento de tierras (+11,8%). Por su parte, el subsector de compactación cierra 2016 prácticamente igual que lo hizo en 2015 (591 máquinas vendidas frente a 587), mientras el de trituración y clasificación es el único segmento que cierra en negativo, con una caída del 15,4%. No obstante, se trata de un mercado con un peso muy reducido en el total de maquinaria, con apenas 11 ventas registradas en todo 2016, con lo que pequeñas diferencias en el número de equipos se reflejan con elevadas tasas interanuales (Ver cuadro: 2016. Venta de maquinaria).

### TENDENCIA POSITIVA

La mejor noticia para el mercado de maquinaria en 2016 es que definitivamente se impone la tendencia positiva. Se trata del cuarto año consecutivo en el que las ventas de maquinaria aumentan, tras las fuertes caídas registradas entre 2008 y 2012. Sin embargo, la caída acumulada es aún mucho mayor que el crecimiento acumulado en estos cuatro ejercicios, recuperación que además se ha visto ralentizada en el último año.

Desde el sector se achaca a la inestabilidad por la ausencia de Gobierno durante buena parte del año pasado esta ralentización en el crecimiento de las ventas. A pesar de esta circunstancia y la ausencia de unos presupuestos que supongan un incremento en la inversión

## El mercado de maquinaria cerraría en positivo por cuarto año consecutivo, aunque el crecimiento en la venta de maquinaria continúa ralentizándose.

### Año 2016 ► Mercado de compactación

COMPACTACIÓN	3.1. MONOCILINDROS AUTO-PROPULSADOS	3.2. TÁNDEM >1,3 M	3.3. TÁNDEM <1,3 M	3.4. VIBRANTES MIXTO	3.5. DUPLEX	3.6. ESTÁTICOS SOBRE RUEDAS	3.7. BANDEJAS MONODIRECCIONALES	3.8. BANDEJAS REVERSIBLES	3.9. PISONES	TOTAL
<b>Año 2016</b>	34	14	57	9	122	4	99	30	222	<b>591</b>
<b>Año 2015</b>	61	15	49	5	70	11	74	46	256	<b>587</b>
<b>Diferencia</b>	-27	-1	8	4	52	-7	25	-16	-3,4	<b>4</b>
<b>%</b>	-44%	-7%	16%	80%	74%	-64%	34%	-35%	-13%	<b>1%</b>

### Año 2016 ► Mercado de elevación

ELEVACIÓN	4.1. MANIPULADORAS TELESCÓPICAS NO GIRATORIAS	4.2. MANIPULADORAS TELESCÓPICAS GIRATORIAS	TOTAL
<b>Año 2016</b>	473	2	<b>475</b>
<b>Año 2015</b>	400	3	<b>403</b>
<b>Diferencia</b>	73	-1	<b>72</b>
<b>%</b>	18%	-33%	<b>18%</b>



## Año 2016 ► Mercado de Minis

MINIS	2.1. MINIEXCAVADORAS	2.2. MIDIEXCAVADORAS DE CADENAS	2.3. MIDIEXCAVADORAS DE RUEDAS	2.4. CARGADORAS DE RUEDAS <4,6T	2.5. MINICARGADORAS DE RUEDAS	2.6. MINICARGADORAS DE CADENAS	TOTAL
<b>Año 2016</b>	689	146	6	36	229	37	<b>1.143</b>
<b>Año 2015</b>	570	120	3	22	225	78	<b>1.018</b>
<b>Diferencia</b>	119	26	3	14	4	-41	<b>125</b>
<b>%</b>	21%	22%	100%	64%	2%	-53%	<b>12%</b>

## Año 2016 ► Mercado de Producción

PRODUCCIÓN	1.1. EXCAVADORAS DE CADENAS	1.2. EXCAVADORAS DE RUEDAS	1.3. RETRO-CARGADORAS	1.4. CARGADORAS DE RUEDAS	1.5. CARGADORAS DE CADENAS	1.6. DÚMPERES RÍGIDOS	1.7. DÚMPERES ARTICULADOS	1.8. TRACTORES DE CADENAS	1.9. MOTO-NIVELADORAS	TOTAL
<b>Año 2016</b>	99	53	354	260	0	7	9	5	2	<b>789</b>
<b>Año 2015</b>	75	48	304	261	1	11	5	1	0	<b>706</b>
<b>Diferencia</b>	24	5	50	-1	-1	-4	4	4	2	<b>83</b>
<b>%</b>	32%	10%	16%	0%	-100%	-36%	80%	400%		<b>12%</b>

## Año 2016 ► Mercado de Trituración y clasificación

TRITURACIÓN Y CLASIFICACIÓN	5.1. MANDÍBULAS	5.2. IMPACTOR	5.3. CONO	5.4. PRECRIBADOR	5.5. CRIBAS	5.6. TROMBELES	TOTAL
<b>Año 2016</b>	0	3	2	3	1	2	<b>11</b>
<b>Año 2015</b>	3	3	0	4	3	0	<b>13</b>
<b>Diferencia</b>	-3	0	2	-1	-2	2	<b>-2</b>
<b>%</b>	-100%	0%	--	-25%	-67%	--	<b>-15%</b>

Desde el sector se asegura que, volver a esas cifras de más de 20.000 unidades vendidas en 2007 se antoja imposible, **aún estaríamos a mitad de camino de lo que se consideraría un entorno sano de unas 6.000 unidades al año.**



en obra pública, el crecimiento es generalizado en los distintos segmentos de maquinaria.

La maquinaria mini vuelve a ser el sector líder, acumulando casi un 40% de las ventas totales (ver gráfico 1). Las miniexcavadoras vuelven a ser la máquina con mayor penetración en el mercado, con 689 ventas en 2016 y un crecimiento del 20,9%. Todas

las tipologías de maquinaria mini cierran el año en positivo, a excepción de las minicargadoras de cadenas, que caen por encima del 50% con 37 unidades vendidas.

El siguiente segmento con mayor peso en el total de las ventas es el de producción, con un 26,2% del total de ventas, seguido de compactación (19,6%) y elevación

(15,8%). Como se señalaba anteriormente, el mercado de trituración es residual a efectos de unidades vendidas, representando apenas un 0,4% de las ventas totales. También ha sido un año positivo para el mercado de retrocargadoras, con 354 unidades vendidas y un crecimiento interanual del 16,4%.

### LOS MEJORES DATOS DESDE 2009

Con las cifras difundidas por Andicop, el sector habría cerrado su mejor año desde 2009, cuando la cifra de maquinaria estaba ligeramente por encima de las 3.000 unidades. Aquel fue el segundo peor año de la crisis, con una caída del 60% en las ventas, que se sumaba a la dura caída que sufrió el sector en 2008 (-66%). Solo en aquellos dos años el sector de maquinaria perdía más del 85% de sus ventas.

Desde el sector se asegura que, si bien volver a esas cifras de más de 20.000 unidades vendidas en 2007 se antoja imposible, aún estaríamos a mitad de camino de lo que se consideraría un entorno sano de unas 6.000 unidades al año.

# TB290-V BRAZO ARTICULADO

**NUEVO** 



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

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



# SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN EN EUROPA

## Situación y previsiones

El anterior informe Euroconstruct se publicó días antes del referéndum en el Reino Unido, por lo que esta es la primera oportunidad para evaluar las repercusiones sobre el sector construcción europeo. El Brexit tal vez no haya desencadenado todavía ningún desastre directo sobre la economía, pero sí que ha contribuido a rebajar las expectativas a medio plazo, añadiendo aún más incertidumbre a la que causan otros factores como la desaceleración de China, la propia desaceleración de Alemania, los problemas que persisten en la banca europea o la probable subida de tipos de interés. Dado que la construcción requiere por naturaleza unas ciertas garantías sobre el medio plazo, no es de extrañar que el nuevo conjunto de proyecciones sea menos optimista que el del semestre anterior.

**FRANCISCO DIÉGUEZ**, DIRECTOR GENERAL DEL ITEC  
**JOSEP R. FONTANA**, JEFE DEL DEPARTAMENTO DE MERCADOS DEL ITEC

**L**a nueva estimación para la producción europea de construcción para 2016 es del 2%, seis décimas menos que en la previsión publicada a mediados de año. Pero el auténtico problema no es tan solo el crecimiento que se esperaba y que no se ha materializado, sino que tras esa media europea aparentemente robusta se esconden demasiadas excepciones: seis países que experimentan caídas (Polonia, Hungría, Chequia, Eslovaquia, Portugal y, por un pequeño margen, también el Reino Unido) más el segmento de la ingeniería civil que sufre una recaída. (VER GRÁFICO 1).

El año 2017 no empezará con los mejores augurios desde el punto de vista de la previsión económica, puesto que se pronostica tan solo un avance del PIB del 1,4%. Para el sector construcción se prevé un crecimiento del 2,1%, teniendo en cuenta que una parte del mercado podría estar aprovechando la ventana de oportunidad que genera la combinación de crédito asequible y una mejor predisposición a invertir en edifi-



cación como opción refugio. Pero estas condiciones pueden ser efímeras y difícilmente se podrán mantener más a largo plazo. El factor que serviría para acabar de asentar al sector es la demanda pública, la cual se confía que mejore, pero aun parcialmente y dependiendo de los países.

Con estas bases tan dudosas, el avance que se espera para 2018-2019 oscila entre el 2,1% y el 2,2%. En todo caso, si la previsión se termina cumpliendo el sector cons-

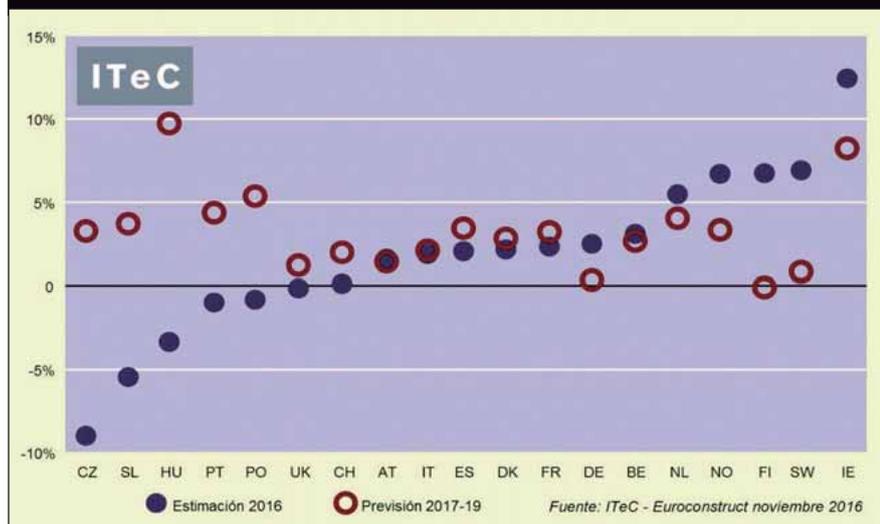
trucción europeo llegará a 2019 tras haber encadenado seis años consecutivos de crecimiento, lo que situaría al nivel de producción tan solo un 3% por debajo de los promedios del periodo 1995-2015.

La edificación residencial no tan solo no se ha visto afectada negativamente por el aumento de la incertidumbre, sino que incluso ha reafirmado su condición de segmento con mejores expectativas a corto plazo: 7,2% estimado para 2016 y 4,8% para 2017. Si nos

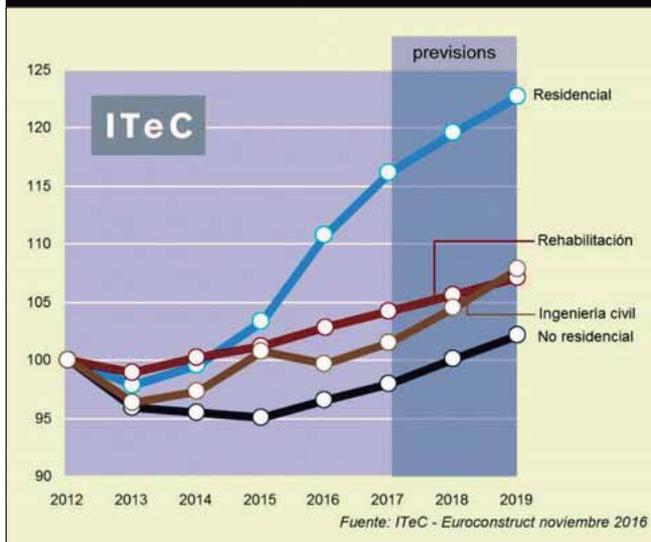
fijamos solo en los mercados de mayor tamaño, tanto España como Italia continuarán produciendo vivienda a niveles alejados de sus medias, pero sin embargo Francia, Alemania e incluso el Reino Unido están regresando a sus zonas de confort. Entre los países más pequeños también encontramos casos en los que la producción se anima, a menudo porque la demanda ha despertado y ha encontrado el mercado desabastecido como resultado de la baja actividad promotora de los últimos años. El oportuno abaratamiento del crédito está siendo sin duda un factor estimulante, pero se teme que tenga un alcance limitado. El horizonte 2018-2019 se vuelve más prudente y la proyección es sólo del 2,8%.

La edificación no residencial se encuentra aún en una fase extremadamente incipiente de su proceso de recuperación, puesto que 2016 será su primer año de crecimiento (1,5%) tras un largo paréntesis de siete años de recesión. Por tanto, la rebaja de expectativas económicas llega en un momento muy inoportuno, enfriando la ya de por sí débil demanda de superficie industrial y terciaria. Descartamos que la situación vaya a experimentar una mejora demasiado intensa: prevemos 1,5% para 2017 y 2,1% tanto para 2018 como para 2019. La construcción

**GRÁFICO 1. Producción del sector construcción: previsión por países.** Estimación 2016 y proyección de crecimiento anual promedio 2017-2019 a precios constantes.



**Gráfico 2. Evolución de los distintos subsectores en el mercado europeo Índices de producción a precios constantes, base 2012=100.**

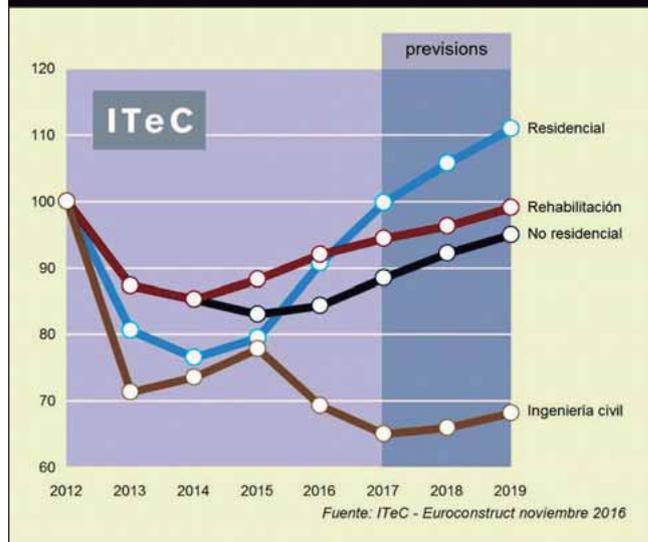


de oficinas crecerá algo por encima de esos promedios, puesto que viene de unos años de gran contracción. Sin embargo, preocupa cómo la construcción industrial y logística no aspira llegar ni al promedio, lo que es un síntoma de bajas expectativas para la demanda (doméstica, europea, global). El Reino Unido sí que se ve afectado en el capítulo no residencial, y se desvanecen las expectativas de crecimiento que se pronosticaron antes del referéndum. La construcción no residencial en Alemania confirma su tendencia a la desaceleración, en un contexto de no demasiada demanda y mucha cautela en las inversiones. El mal momento en Alemania y Reino Unido no puede ser compen-

sado en su totalidad por la mejora en mercados como Holanda, Bélgica y Dinamarca.

La ingeniería civil es el segmento de mercado en el que la previsión ha empeorado más, hasta volverse negativa en 2016 (-1%). Al identificar a los países más afectados se hace evidente que las causas son bastante diferentes. En el grupo de Polonia, Chequia, Eslovaquia y Hungría ya se contaba con que el relevo entre programas de fondos estructurales de la UE constituía un riesgo, pero no hasta el punto de frenar de forma tan contundente el ritmo de obras durante 2016. Luego tenemos a Portugal y España, dos países con problemas conocidos de desequilibrio fiscal, pero que han empeorado en los últi-

**Gráfico 3. Evolución de los distintos subsectores en el mercado español Índices de producción a precios constantes, base 2012=100.**



mos meses. Por último, el Reino Unido vuelve a padecer un vuelco de expectativas y su ingeniería civil ha pasado de estar exenta de amenazas a entrar en un paréntesis de baja actividad que podría durar tres años, aunque dependerá de si se pone en marcha o no un programa específico de estímulo de las infraestructuras como medida antirecesiva. En todo caso, tan pronto como se restablezcan los flujos de fondos estructurales hacia los países del Este, la ingeniería civil europea volvería a estar de nuevo en condiciones de crecer ya en 2017 (1,8%), lo cual convertiría la recaída de 2016 en un episodio puntual. Se espera que la mejora no se interrumpa en 2018 (2,9%) y 2019 (3,2%). (VER GRÁFICOS 2 Y 3).



**La edificación no residencial se encuentra aún en una fase extremadamente incipiente de su proceso de recuperación, puesto que 2016 supuso su primer año de crecimiento (1,5%) tras un largo paréntesis de siete años de recesión.**

### SITUACIÓN Y PREVISIONES EN ESPAÑA El reequilibrio fiscal pasa factura a la recuperación de la construcción

En el sector construcción aumenta la brecha entre el estado de la promoción pública y la privada. La situación de interinidad gubernamental se ha cebado sobre la ingeniería civil, mientras que la edificación residencial ha conseguido mantener su ritmo de recuperación. La edificación no residencial está en un punto medio: mejora moderadamente, pero planea la sospecha de que se podría haber comportado mejor en un escenario político menos incierto. Todo ello se traduce en una estimación global de 2,1% para 2016, algo inferior a la publicada en el anterior informe Euroconstruct.

En la previsión para 2017 el contraste entre promoción pública y privada permanece. Tener finalmente un gobierno operativo no desatascará por sí solo a la inversión, porque el auténtico problema de fondo es el presupuestario. Para contener el déficit se volverá

# PREPARADOS PARA CUALQUIER DESAFÍO

## EN INTERIOR Y EXTERIOR



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

VÉALO AHORA EN  
[GENIELIFT.ES/ES/Z-60](http://GENIELIFT.ES/ES/Z-60)

**Genie**®  
A TEREX BRAND

**50**  
YEARS  
BUILDING THE  
FUTURE

a sacrificar más construcción de infraestructuras, con lo cual en 2017 sólo se puede esperar crecimiento de la edificación, limitando la previsión al 3,2%. Puede parecer una cifra razonable, pero está por debajo del potencial teórico del país, que considerando lo deprimida que está la producción de construcción no debería tener dificultades para crecer a más velocidad. Para el horizonte 2018-2019 se espera un progresivo reequilibrio: la edificación se desacelerará, pero la ingeniería civil cuando menos contendrá su caída, lo suficiente para que el crecimiento pase del 3,4% en 2018 al 3,6% en 2019.

El segmento de la edificación residencial se recupera, pero todavía se encuentra lejos de su zona de confort, con actores diferentes a los habituales y con niveles de producción muy reducidos. A lo largo de 2015 ya se produjo un repunte de producción (3,8%) pero sobre todo empezó una mejora sostenida en los flujos de nuevos proyectos que permiten prever crecimiento tanto para 2016 (14%) como 2017 (10%). No hay unanimidad sobre en qué punto tocará techo la recuperación, porque la demanda podría estar distorsionada por una presencia importante de compradores-inversores en detrimento del tradicional comprador finalista. En estas condiciones el mercado queda más expuesto a cambios repentinos que redirijan el interés de los inversores hacia otras alternativas, con lo que la previsión se vuelve más conservadora: 6% en 2018, 5% en 2019.

La edificación no residencial se recupera con más dificultades que la vivienda. En 2015 aún se estaban registrando descensos



**El segmento de la edificación residencial se recupera, pero todavía se encuentra lejos de su zona de confort, con actores diferentes a los habituales y con niveles de producción muy reducidos.**

(-2,6%) y ha sido preciso esperar hasta 2016 para presenciar un cambio de signo (1,5%). Continúa la intensa actividad en el mercado inmobiliario no residencial, pero la demanda está propulsada básicamente por fondos de inversión que parecen limitarse a operar con el stock disponible, y pese a que ya hay signos de escasez en los estratos con más potencial, aún no se percibe un repunte claro de los desarrollos de nueva planta. Esto se puede explicar solo parcialmente por la in-

certidumbre política, puesto que probablemente a los promotores les estén disuadiendo más las dificultades para encontrar financiación, o las dudas sobre cuánta demanda finalista aflorará en el futuro inmediato si la economía se desacelera. En esta atmósfera ambigua, las previsiones son positivas, pero pasando del 4% de 2017 al 3% de 2019.

La vuelta al crecimiento de la ingeniería civil durante 2014 y 2015 fue tan solo un episodio efímero al calor del intenso calendario de elecciones. En 2016 ya se puede hablar abiertamente de recaída. El largo paréntesis de gobierno en funciones ha sido muy condicionante, pero el auténtico factor crítico para la inversión española en infraestructuras son los nuevos límites de déficit recién pactados con Bruselas. Antes incluso de tener constituido el nuevo gobierno, el ejecutivo en funciones ya ha tomado severas medidas de contención, reduciendo la cartera de nuevos proyectos y bajando el ritmo de las obras en ejecución. El impacto sobre la actividad constructiva es muy contundente ya en 2016 (-11%) y probablemente se extienda a 2017 (-6%). En un entorno de economía en desaceleración y con la amenaza de sanciones por sobrepasar los umbrales del procedimiento de déficit excesivo, no esperamos demasiada reacción positiva ni en 2018 (1,2%) ni en 2019 (3,5%).

La siguiente reunión del foro Euroconstruct se celebrará los próximos días 8 y 9 de junio en Ámsterdam, organizada por el EIB, el miembro holandés del grupo.



**El largo paréntesis de gobierno en funciones ha sido muy condicionante, pero el auténtico factor crítico para la inversión española en infraestructuras son los nuevos límites de déficit pactados con Bruselas.**

# AP

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

AERIAL PLATFORMS, S.A.

**Hinowa**  
Distribuidor oficial

**JLG**  
An Oshkosh Corporation Company

  
**ISOLI**

**MAEDA**  
Mini Cranes



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)

Mesa redonda donde se abordó la transformación digital de las empresas contó con la presencia de Luis Carbajo de Solostocks, Nicanor Piñole de Gómez Oviedo; Juan José Torres de TST y Viçens Homs de German Homs.



# CUARTA EDICIÓN DEL FORO ASEAMAC EL GRAN ENCUENTRO DEL SECTOR DEL ALQUILER

Aseamac, la Asociación española de alquiladores de maquinaria, ha celebrado la cuarta edición de su foro de alquiler en un evento al que han asistido cerca de 200 profesionales y que ha contado con la presencia de 26 expositores.

TEXTO: LUCAS VARAS  
Y FERNANDO DEL HOYO

La edición 2017 del Foro de Alquiler, la más exitosa de las celebradas hasta el momento, contó con la presencia de las principales empresas y asociaciones del sector, en una jornada en la que se celebraron diversas mesas de debate y ponencias de expertos que abordaron la actualidad y los retos del mercado del alquiler desde diversos puntos de vista.

Juan José Torres, presidente de Aseamac, fue el encargado de abrir una jornada que estuvo dirigida y moderada a lo largo de todo el día por José Blanco, director de Rabuso y secretario de Aseamac.

El contenido de la jornada arrancó con la presentación de Lucía Delgado, responsable del área técnica de Aseamac, que adelantó los datos del estudio sobre la situación del alquiler de maquinaria de equipos 2017. Aunque el estudio aún se encuentra abierto y su publicación está prevista para junio, los datos adelantados muestran un optimismo moderado en el sector.

A la espera de conocer los datos definitivos, la encuesta muestra que tanto las expectativas para este 2017 como las intenciones de inversión de las empresas preguntadas muestran resultados positivos.



**Francisco Cobo, asesor jurídico de Aseamac.**



La primera sesión de la jornada continuó con la intervención de Cecilia Gavilanes, del Instituto Nacional de Seguridad e Higiene en el trabajo, quien explicó la documentación necesaria y las obligaciones de empresa usuaria y alquilador en la puesta en servicio de las máquinas. Desde 1995, los equipos deben estar certificados con el marcado CE, siendo obligación del empresario poner a disposición del trabajador equipos que cumplan con la normativa y garantizar que se cumple con la legislación en materia de seguridad. Además, el manual de instrucciones debe estar siempre disponible para el usuario de la máquina. En este sentido, José Blanco adelantó que Aseamac se encuentra trabajando en la simplificación de estos manuales de instrucciones, en colaboración con la Asociación Sueca de Alquiladores.

Este primer bloque de intervenciones se cerró con la participación de Juan Pablo López y Carlos Velasco, de la empresa Movidata, para presentar los distintos servicios que ofrece en materia de control y gestión

## Los errores más comunes que tienen las empresas al dar el salto digital, se señalaron la falta de paciencia a la hora de rentabilizar la plataforma y la llegada a un entorno más competitivo con una competencia preparada y con recursos.

de flotas de vehículos. De la presentación destacaron dos servicios con importantes aplicaciones para el mundo del alquiler de maquinaria: Moviflota, para la gestión de flotas, y Karve ERP, un servicio de gestión de alquileres.

### OPORTUNIDADES DE LA VENTA ONLINE

La segunda sesión de la jornada contó con la intervención de Luis Carbajo, de Solostocks, con una ponencia sobre las posibi-

lidades que ofrece el mundo online como canal de venta para las empresas. Con una amplia experiencia a sus espaldas en empresas como Amazon, Carbajo estructuró su intervención en una serie de pasos que deben dar las empresas que quieran lanzarse al mundo de la venta online. "En la mayoría de empresas, los primeros pasos digitales están centrados en la mecanización de procesos", explicaba Luis. Para el experto en e-commerce, uno de los pasos más complicados llega a la hora de definir el modelo de negocio: "Desgraciadamente, este cambio de modelo solo lo hacen los nuevos "players", señalaba, poniendo el ejemplo de la caída de Kodak en bancarrota.

Tras esta ponencia inicial se dio paso a una mesa de debate en la que, además del propio Luis Carbajo, participaron Nicanor Piñole, de la empresa Gómez Oviedo, Juan José Torres, como director de TST, y Vicenc Homs, de German Homs. En este coloquio se abordó el proceso de transformación digital de las empresas, con los ponentes exponiendo su experiencia personal. Para Vi-



**Jose Pablo Martínez de CNC.**



**Lucía Delgado, responsable Área Técnica de Aseamac.**



**Marino Esteban de Barloworld Finanzauto.**



**Celia Gavilanes del Instituto Nacional de Seguridad e Higiene en el Trabajo.**

cenç, "internet es el mejor comercial que tienes en casa; sin duda alguna, es el que más gente ve". En esta línea, para Juan José Torres "es el mejor sistema de captación, si bien no es definitivo". Por su parte, Nicanor Piñole advirtió que la transformación "es un proceso costoso y exige cambios en la empresa". En cuanto a los errores más comunes que tienen las empresas al dar el salto digital, se señalaron la falta de paciencia a la hora de rentabilizar la plataforma y la llegada a un entorno más competitivo con una competencia preparada y con recursos. "Internet no arregla todos los problemas", concluyó Torres.

### EL ALQUILER EN EUROPA

A continuación y en sesión de tarde tuvo lugar la mesa redonda sobre la tendencia del sector del alquiler en Europa. Moderada por Jose Blanco, contó con la participación de Marzia Giusto, directora general de la compañía italiana Nacanco y presidenta de la asociación del país transalpino Assonolo, además del secretario General de la

**En Italia el negocio del alquiler dispone de unas tasas de penetración muy bajas, lo que permite que en el futuro disponga de un importante crecimiento. Por otra parte, la tendencia es que las empresas, cada vez más, alquilen máquinas para liberar sus parques y reduzcan sus gastos fijos y donde las empresas tipo pymes crecerán de una forma importante.**

asociación francesa de empresas de alquiler DLR, Hervé Rebollo.

En su intervención Giusto comenzó su alocución presentando a la asociación italiana que, según su presidenta, se trata de una asociación un tanto atípica en Europa, ya que agrupa tanto a empresas alquiladoras como a compañías distribuidoras de equipos con una sección dedicada al alquiler. Por otra parte, hizo mención al desarrollo de la asociación en los últimos años este sector ha pasado por una importante crisis. Así, como ha sucedido en nuestro país, el negocio del alquiler alcanzó su cénit en ventas en el año 2008 con una cifra de negocio que superó los 1.700 millones de euros, pasando posteriormente por una profunda crisis hasta 2015, año en el que el mercado ha comenzado a reactivarse.

En cuanto al futuro del sector, la representante italiana contempla un desarrollo del sector de forma muy positiva, ya que en Italia el negocio del alquiler dispone de unas tasas de penetración muy bajas, lo que permite que en el futuro disponga de



**Mesa redonda sobre la tendencia del sector del alquiler en Europa con la participación de Marzia Giusto, directora general de la compañía italiana Nacanco y presidenta de la asociación del país transalpino Assonolo, además del secretario General de la asociación francesa de empresas de alquiler DLR, Hervé Rebollo.**

un importante crecimiento. Por otra parte, la tendencia es que las empresas, cada vez más, alquilen máquinas para liberar sus parques y reduzcan sus gastos fijos y donde las empresas tipo pymes crecerán de una forma importante.

Continuó presentando las iniciativas y logros conseguidos por Assonolo en Italia como ha sido compartir con los constructores de maquinaria de una plataforma donde los asociados tienen acceso a datos como robos de maquinaria, información sobre clientes, cursos de formación, etc.

En cuanto a la incorporación de tecnología digital para la venta online, Giusto comentó: "el mercado online es el futuro, pero el proceso de adaptación no es fácil.

En lo que se refiere a la asociación francesa DLR, su secretario General, Hervé Rebollo, comentó que la asociación empresarial, con más de 50 años de historia, cuenta en la actualidad con 1.100 empresas con una facturación que supera los 3.000 millones de euros y este colectivo representa el 80% de la cifra de negocio antes mencionada.

## Desde 2011, el mercado del alquiler en Francia también ha pasado por momentos difíciles, pero, en opinión de Rebollo, ha iniciado un período de crecimiento, sobre todo a finales del pasado ejercicio de 2016, esperando que 2017 sea la punta de lanza de la reactivación del sector del alquiler en Francia.

Desde 2011, el mercado del alquiler en Francia también ha pasado por momentos difíciles, pero, en opinión de Rebollo, ha iniciado un período de crecimiento, sobre todo a finales del pasado ejercicio de 2016, esperando que 2017 sea la punta de lanza de la reactivación del sector del alquiler en Francia.

Desde DLR se sigue luchado por defender los intereses de sus asociados, a través de tres grandes objetivos: ejercer de lobby ante la administración y otras federaciones y asociaciones; a ayudar a solventar todas las dudas de los asociados -tienen más de 15 consultas diarias- y realizar diversas actividades como formación de los trabajadores y usuarios de las máquinas. El último reto importante que ha asumido la DLR es fomentar la digitalización de las compañías de alquiler y lanzar una televisión online.

En cuanto al futuro, Rebollo transmitió un alto nivel de confianza en el desarrollo del sector, donde en este ejercicio la actividad crecerá en la inmensa mayoría de los países europeos.



PABELLÓN 4  
Calle C-D  
STAND 13-20

VISÍTENOS EN



LOS GENERADORES DE LA GAMA RENTAL

# AHORA SUPERSILENCIOSOS

Serán presentados en SMOPYC 2017, del 25 al 29 de abril en Zaragoza.



22-550 kVA LTP

INMESOL TIENE UN OBJETIVO FIRME DESDE SUS INICIOS: LA MEJORA CONTINUA EN LA CALIDAD Y FUNCIÓN DE SUS EQUIPOS.

Y no deja de trabajar para conseguirlo. Varios cambios en el diseño y pruebas en diferentes prototipos han sido necesarios hasta conseguir los resultados esperados.



SMART POWER  
97 / 68 / CE

## 15-20%



### NIVELES SONOROS REDUCIDOS

Son mejoras aplicadas tras elaborados estudios y numerosos ensayos que tienen como resultado, una reducción global en la presión sonora de los equipos de la gama Rental, según el modelo, que se traduce en una **disminución de entre un 15% y un 20%**, aproximadamente, **en la percepción del sonido.**

# I+D



## I+D

El Departamento de I+D ha conseguido un diseño donde el flujo de aire es óptimo y con un buen sistema de **trampas de sonido** (elementos que absorben el sonido) que impiden que este se escape al exterior.

# ADAPTADO PARA SER FUERTE, VERSÁTIL Y FIABLE

VISÍTENOS EN

**SMOPYC**  
2017

PABELLÓN 4 Calle C-D  
**STAND 13-20**

**RR** GAMA  
RENTAL

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



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

Síganos en



GRUPOS ELECTRÓGENOS  
**INMESOL**



### UN SECTOR EN CONSTANTE EVOLUCIÓN

Tras una nueva pausa que los asistentes aprovecharon para cambiar impresiones y establecer nuevos contactos, Mariano Esteban, de Finanzauto, realizó una presentación de los avances tecnológicos que se estén llevando a cabo en el sector, muchos de ellos en el campo de la conectividad y la gestión telemática de flotas y equipos. La gran mayoría de estos avances tecnológicos están directamente relacionados con la seguridad, y redundan en un ahorro de combustible. Según explicaba, el combustible supone hasta un 30% del coste de operación de una máquina, mientras que el operador y las piezas de reparación acaparan hasta un 25% de los costes cada uno. Para optimizar estos costes, como explicaba Esteban, la "información es valiosa. La monitorización y la gestión de flotas nos permite la optimizar las máquinas a través de unos análisis segmentados: horas de trabajo, producción...".

**El combustible supone hasta un 30% del coste de operación de una máquina, mientras que el operador y las piezas de reparación acaparan hasta un 25% de los costes cada uno. Para optimizar estos costes, como explicaba Mariano Esteban, la "información es valiosa".**

Una intervención especialmente interesante desde el punto de vista legal es la que ofreció Francisco Cobo, asesor jurídico de Aseamac, que explicó la Ley 1/2015 de reforma del Código Penal que reconoce la responsabilidad penal de las personas jurídicas. "Si la persona física que ha delinquido es administrador o empleado, está tipificado que se le puede exigir responsabilidad penal a la persona jurídica", explica Cobo. La ley establece una serie de delitos completos que pueden acarrear responsabilidad a la persona jurídica. Además, establece multas y puede conllevar proporcionalidad sobre el provecho que se ha recibido. Respecto a lo que pueden hacer las empresas para no incurrir en este tipo de delitos, Francisco Cobo señalaba que "nadie está libre riesgos", si bien "la adopción de medidas preventivas es algo hacia lo que vamos. Tiene que haber un espíritu de cumplimiento de forma que el riesgo quede minimizado".



## PROYECTO DE LEY DE CONTRATOS DEL SECTOR PÚBLICO

Jose Pablo Martínez de CNC presentó el ante proyecto para Contratos del Sector Público. Un proyecto que no todavía no ha sido aprobado pero que marcará las relaciones de las empresas de alquiler contratadas y subcontratadas en sus formas de pago por parte de las administraciones.

Martínez expuso las novedades que presenta este proyecto, destacando los valores que debe aportar: igual, transparencia y libre competencia.

Así desgató la forma de pagos, donde la administración se compromete a pagar a 30 días una vez emitida la factura y en caso de subcontratación, las empresas adjudicatarias de los proyectos deben pagar su factura a los subcontratados en otros 30 días. Es preciso mencionar que se trata de un Proyecto de ley que todavía se encuentra en estudio y valoración y no ha sido aprobado hasta el momento por las Administraciones del Estado.

**La administración se compromete a pagar a 30 días una vez emitida la factura y en caso de subcontratación, las empresas adjudicatarias de los proyectos deben pagar su factura a los subcontratados en otros 30 días. Es preciso mencionar que se trata de un Proyecto de ley que todavía se encuentra en estudio y valoración.**

## PRÓXIMA PARADA, IFEMA

El colofón a la jornada lo puso Rafael García, del Grupo Alco y miembro de la Junta Directiva de Aseamac, con un discurso de cierre en el que reconoció la labor de la asociación y de los organizadores del evento. Rafael García recordaba los duros momentos que ha atravesado Aseamac en los peores años de la crisis, reduciendo su número de socios a siete en 2012. El año pasado, se alcanzaron los 54, cifra que, como señalaba García en su discurso, esperan incrementar sensiblemente este año. Además, se presentó la edición 2018 del foro, que se celebrará los días 17 y 18 de junio en el centro ferial Ifema, en Madrid. El nuevo formato ofrecerá un día más de actividad y más espacio expositivo. Otro anuncio destacado en el transcurso de la jornada fue la presentación de la Guía sobre generación de electricidad con equipos en alquiler. La publicación explica a los alquiladores, de una forma práctica, cómo gestionar el alquiler de equipos de generación de electricidad y el Impuesto Especial de Electricidad que les aplica.



CASE  
CONSTRUCTION



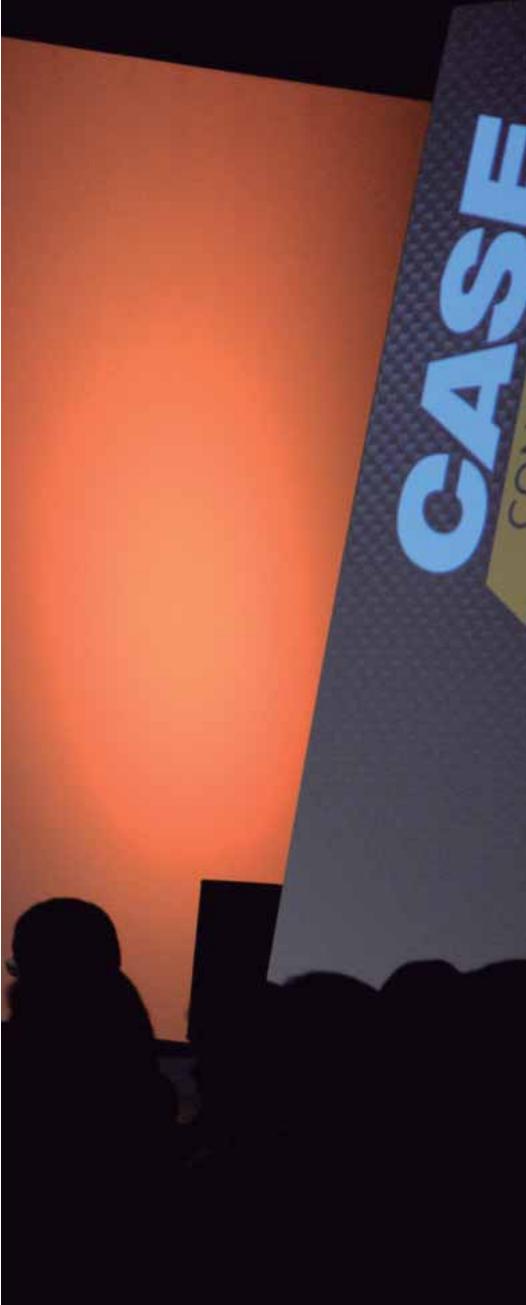
# CASE

## SE PREPARA PARA EL FUTURO

El pasado 19 de enero, el grupo CNH organizó una visita de la prensa especializada europea al CNH Industrial Village, ubicado en la localidad italiana de Turín, donde, a través de una rueda de prensa liderada por el vicepresidente de Maquinaria de Construcción en CNH Industrial para Europa, África y Oriente Medio, Andy Blandford, se dieron a conocer las nuevas estrategias de la compañía para estos mercados, el nuevo cambio de imagen, la nueva serie C de miniexcavadoras, la mejora introducida en las retrocargadoras serie T, además de la visita guiada a la planta de producción de San Mauro, situada justo al lado del Centro CNH Industrial Village. **TEXTO: FERNANDO DEL HOYO**

El centro de operaciones de CNH para el sur de Europa, CNH Industrial Village, es un centro multifunción empleado por el Grupo para ofrecer experiencias con sus diferentes marcas. Ubicado en la ciudad italiana de Turín, dispone de una superficie de 74.000 m<sup>2</sup>, de los cuales 23.000 m<sup>2</sup> están cubiertos, que incluyen 2.300 m<sup>2</sup> de galería histórica -uno de los museos más importantes de vehículos comerciales en Italia; 8.000 m<sup>2</sup> para la exposición de los vehículos; además de contar con un bar-restaurant y una tienda donde se pueden adquirir los productos promocionales de marca de Case, New Holland, Iveco y FPT Industrial.

El centro, que fue inaugurado en el año 2011 sirve, igualmente para la presentación de toda la gama de equipos y productos de Iveco, Case, New Holland, FPT Industrial, entre otros. Dentro de este amplio complejo, la compañía cuenta con una sala de conferencias con capacidad para más de 500 personas, donde Andy Blandford informó a la prensa especializada europea de las últimas novedades de la compañía.



Blandford señaló la importancia que va a tener este ejercicio para el desarrollo de la compañía que este año cumple su 175 aniversario. Por ello, "a pesar del éxito conseguido en estos años, la compañía sigue trabajando para consolidar su sólido presente y poner las bases para un prometedor futuro", dijo el vicepresidente de Maquinaria de Construcción en CNH Industrial para Europa, África y Oriente Medio.

Por ello, la compañía sigue invirtiendo en diferentes áreas que resultan fundamentales en este desarrollo futuro: fuertes inversiones en la red de distribución y servicio de la red comercial por todo el mundo y el desarrollo de un programa de mejora continua en la gama de equipos; prueba de ello es la nueva gama de miniexcavadoras de la serie C presentadas a la ocasión, así como las mejoras técnicas introducidas en la gama de retrocargadoras de la serie T. Por otra parte, el grupo ha invertido y sigue invirtiendo fuertes cantidades en los centros de producción de San Mauro y Lecce.

Finalizó su intervención Blandford diciendo: "después de estos 175 años, el Grupo si-

gue siendo un experto en el mundo real y enfocando su negocio siempre a las necesidades de las personas".

#### **PREPARADOS PARA EL FUTURO**

Case Construction Equipment ha cumplido 175 años de vida desarrollando soluciones prácticas y efectivas para el sector de la

**La compañía sigue invirtiendo en diferentes áreas que resultan fundamentales en este desarrollo futuro: fuertes inversiones en la red de distribución y servicio de la red comercial por todo el mundo y el desarrollo de un programa de mejora continua en la gama de equipos**

construcción a nivel mundial. A lo largo del tiempo, CASE ha crecido y evolucionado con sus clientes, ha compartido sus retos, se ha anticipado a sus necesidades y les ha ofrecido soluciones.

Al celebrar este importante 175º aniversario, CASE se muestra lista para afrontar los retos del futuro. Ha asegurado el crecimiento de su amplia oferta de excavadoras de cadenas con la prolongación de su duradera alianza estratégica. Prevé el lanzamiento de excelentes nuevos productos, empezando por una gama de miniexcavadoras completamente nueva y por la mejora de sus retrocargadoras de la acreditada Serie T. A ella se sumarán nuevas incorporaciones para mantener la oferta de productos Case a la vanguardia del sector.

Case ha realizado grandes inversiones en el Centro de excavadoras de San Mauro y en el Centro de maquinaria sobre ruedas en Lecce, que han sido objeto de importantes remodelaciones. El Centro de excavadoras Case ha completado la integración de las



excavadoras de cadenas con la tecnología Sumitomo en sus procesos de producción. Esta planta abastece ahora a todos los mercados europeos con excavadoras de cadenas que se caracterizan por la tecnología de su socio tecnológico y se fabrican siguiendo los mismos procesos y con componentes esenciales de los mismos proveedores. Ha iniciado además la producción de cuatro modelos de la nueva gama de miniexcavadoras para mercados de todo el mundo. La inversión en la remodelación de la planta y la revisión en profundidad de sus procesos según los principios del programa World Class Manufacturing le han permitido obtener la certificación de Nivel Bronce, que reconoce el cumplimiento de los estándares más altos del sector en la gestión integrada de plantas y procesos. El Centro de excavadoras de San Mauro se une así al Centro de maquinaria sobre ruedas de Lecce en la lista de plantas de Nivel Bronce.

Case ha reforzado asimismo su red de concesionarios con nuevos nombramientos y la introducción de un programa de certificación y mejora continua, y ha centrado la identidad de la marca en sus valores y su sólido legado. El signo más visible de este enfoque es la nueva imagen que se está introduciendo en todos los productos para reflejar los valores de la marca, incluido su enfoque práctico y pragmático.

#### NUEVA IMAGEN

Case Construction Equipment ha renovado la imagen de sus productos para reflejar tanto los valores de la marca como su enfoque práctico. Este nuevo estilismo se encuadra en la estrategia de CASE para reforzar la marca CASE y consolidar su posición en los mercados. Los pasos clave de esta estrategia han sido la firma de los nuevos acuerdos con Sumitomo y Hyundai Heavy Industries y la remodelación y cambio de denomi-

nación de las plantas de San Mauro y Lecce para crear los Centros Case europeos de excavadoras y de maquinaria sobre ruedas.

El nuevo estilismo e imagen, desarrollados en colaboración con el Centro de Diseño Industrial CNH, representan una sólida declaración de marca. La rotulación 2D CASE de los distintivos utiliza la misma fuente que el logotipo de la marca para mantener la coherencia, mientras que el color blanco reflectante permite leer mucho mejor a distancia el nombre de la marca y el número de modelo. Con ello no solo aumenta la visibilidad de la marca en las máquinas, sino que se busca también la coherencia con los valores de CASE: "directo y al grano". Todas las máquinas lucen con orgullo la nueva placa metálica Power Abe, en conmemoración del gran legado de la marca CASE y de su visión de futuro. El nuevo color gris oscuro de la parte inferior de las máquinas confiere un mayor sentido de solidez y fuerza. Se ha prestado especial atención al interior de las máquinas, que se ha renovado para crear un estilismo específico de CASE compartido por todos los modelos: desde el diseño común del asiento hasta el panel de instrumentos y los colores del interior.

David Wilkie, Director del Centro de Diseño Industrial CNH, explica: «Nuestro objetivo con este proyecto era crear hacia el exterior un lenguaje de diseño que reflejase solidez y precisión, al tiempo que daba a la marca CASE un aspecto específico que recoja su historia y sus valores, y esto en todos los modelos.

Respecto al diseño del interior, el objetivo era aprovechar nuestra experiencia para mejorar el confort y la calidad de vida a bordo usando para los asientos un tapizado y unos materiales diseñados especialmente. Aunque los colores del tapizado interior se han modernizado para darle un aspecto contemporáneo, queremos despertar un fuerte



**Case Construction Equipment ha renovado la imagen de sus productos para reflejar tanto los valores de la marca como su enfoque práctico. Este nuevo estilismo se encuadra en la estrategia de CASE para reforzar la marca CASE y consolidar su posición en los mercados.**

# DEUTZ SERVICE CENTER MADRID

Life Time Support

## Alternadores y Motores de Arranque

**ORIGINALES DEUTZ**



ALTA EFICIENCIA

ESTABLE SUMINISTRO DE ENERGÍA  
EN TODAS CONDICIONES

ALTA FIABILIDAD Y LARGA VIDA ÚTIL

EXCELENTE CAPACIDAD DE ARRANQUE EN FRÍO

ALTA CLASE DE PROTECCIÓN  
CONTRA POLVO Y AGUA

ALTA FIABILIDAD Y LARGA VIDA ÚTIL



**OFERTAS ESPECIALES MESES MARZO Y ABRIL 2017**

**MOTOR DE ARRANQUE MOTOR 2011: 299 €**

\*PRECIO PARA REFERENCIA 1183599. IVA NO INCLUIDO. PRECIO PROMOCIONAL VÁLIDO EN EL SERVICE CENTER MADRID.

**CONSULTE OTRAS REFERENCIAS (MÁS DE 100 ARTÍCULOS EN CAMPAÑA.)**

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

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



The engine company.





sentimiento de familiaridad en toda la línea de productos».

### NUEVAS MINIEXCAVADORAS SERIE C

La compañía ha lanzado la nueva línea de miniexcavadoras Serie C con 6 modelos que van de 1,7 a 6,0 toneladas. Son los primeros productos de la nueva gama, que se ampliará con otros adicionales a lo largo de 2017. La nueva Serie C eleva el listón en comparación con la gama anterior, al ofrecer un mejor rendimiento, una gran variedad de características e incluso más confort y seguridad, todo lo cual contribuye a conseguir una productividad excelente.

Gastón Le Chevalier de la Sauzaye, Director de Marketing de Productos Case para miniexcavadoras, comentó: «Las miniexcavadoras son una línea de productos esencial para el sector de la construcción, ya que representan el mayor volumen de ventas del sector, con 53.000 unidades en Europa, y el mercado va aumentando todos los años. Con la nueva gama Serie C, ofrecemos a los clientes lo que estos nos indican como más necesario de esta línea de productos para su negocio: productividad, confort y seguridad excelentes».

La nueva Serie C de miniexcavadoras representa los primeros productos resultantes de la alianza estratégica con Hyundai Heavy Industries. Los modelos de 5,7 y 6,0 toneladas presentadas se producen en las instalaciones de la marca, mientras que el Centro para excavadoras de San Mauro, en Italia, monta los cuatro nuevos modelos de menos de 5 toneladas para mercados de todo el mundo.

La Serie C de miniexcavadoras está diseñada para ofrecer gran rendimiento y fiabilidad a partir de componentes suministrados

por los mejores proveedores japoneses de categoría mundial. Los acreditados motores y sistema hidráulico ofrecen más potencia, lo que eleva el rendimiento de las máquinas. Cinco de los seis nuevos modelos cumplen la norma de emisiones Tier 4 Final.

Las nuevas miniexcavadoras están repletas de numerosas características que hacen el trabajo del operador más fácil, cómodo y productivo. Entre ellas se incluyen el nuevo cuadro de instrumentos digital de lectura fácil, con información útil y luces de aviso; el



**La compañía ha lanzado la nueva línea de miniexcavadoras Serie C con 6 modelos que van de 1,7 a 6,0 toneladas. Son los primeros productos de la nueva gama.**

sistema antirrobo estándar de limitación de arranque del motor (ESL, por sus siglas en inglés); el enganche rápido hidráulico para un rápido cambio de los implementos y la bomba de repostaje eléctrica, entre muchas otras.

La seguridad es una prioridad para Case, y la Serie C no escatima en este sentido. Son características de seguridad el cumplimiento de los sistemas ROPS, TOPS y FOPS, el interruptor de parada de emergencia, la alarma de desplazamiento y el kit para manejo de objetos. Las válvulas de seguridad impiden que la carga resbale en caso de fallo de la manguera. El sistema de pilotaje con acumulador permite al operador depositar los implementos de forma segura aun con el motor apagado. Los rodillos con doble brida minimizan el riesgo de rotura de la cadena y mejoran la estabilidad. La excelente visibilidad desde todos los ángulos y la cámara de visión trasera mejoran aún más la seguridad en el lugar de trabajo.

La nueva gama de miniexcavadoras lo contemplan los siguientes modelos: CX17C y CX18C, CX26C y CX37C, CX57C y CX60C con capacidades de carga de 1.700, 1.800, 2.600, 3.750, 5.700 y 6.000 kg.

### RETROCARGADORAS TIER 4 FINAL DE LA SERIE T

Case Construction Equipment ha perfeccionado las retrocargadoras de su Serie T, aprovechando las medidas adoptadas para el cumplimiento del reglamento Tier 4 para introducir mejoras y más opciones para los clientes, así como la nueva imagen de CASE.

Los nuevos modelos cumplen las exigentes normas de emisiones gracias a la solución de solo SCR de Case, que asegura un



alto rendimiento y una eficiencia de combustible espectacular, sin necesidad de filtro de partículas diésel ni regeneración. La eficiencia del sistema postratamiento de reducción catalítica selectiva (SCR) se ha optimizado para cumplir las normas Tier 4 Final sin oxidación catalítica diésel.

Gracias a la reducción del número de componentes, CASE ha podido racionalizar la disposición del motor. El sistema de postratamiento se ha pasado a la parte externa, lo que permite acceder mejor al motor, al módulo electrónico y a los fusibles. El nuevo diseño facilita las tareas de mantenimiento y, por tanto, reduce el coste de propiedad total (TCO).

Además de la nueva disposición del motor, el tubo de escape se ha cambiado al montante derecho, lo que mejora la visibilidad.

Los nuevos dientes Smart-fit ya están disponibles para las cucharas delanteras y traseras para trabajo pesado. Estos dientes ayudan a mejorar el rendimiento de la retrocargadora: penetran más profundo y permanecen afilados durante más tiempo, lo que aumenta la productividad a largo plazo y reduce los costes de mantenimiento. También son notablemente rápidas de cambiar: en cuestión de minutos la máquina está lista para seguir trabajando. El resultado: más productividad, más vida útil, costes más bajos.

#### **NUEVO ENGANCHE UNIVERSAL PARA MAYOR FLEXIBILIDAD**

Hemos creado también un nuevo enganche universal, tanto para el diseño ya conocido de CASE como para el equipo retro en línea. El nuevo enganche permite acoplar cucharas no originales de CASE a la retrocargadora CASE

con un impacto mínimo en la longitud trasera y el rendimiento de excavación. El resultado es una mayor flexibilidad en el sitio de trabajo y un impacto menor en los costes para el propietario de la máquina, ya que es posible acoplar distintas cucharas que ya tenga en su almacén.

Todos los nuevos modelos de máquinas presentados durante la jornada, tanto de miniexcavadoras serie C como la serie T de retroexcavadoras realizaron una serie de demostraciones en la zona destinada para ello, muy cerca del Centro CNH Industrial Village.



## **LA PLANTA DE PRODUCCIÓN DE SAN MAURO**

Muy importante dentro del programa previsto por Case para la prensa especializada fue la visita a la planta de producción de San Mauro, ubicada dentro del centro CNH Industrial Village, donde se fabrican la gama de miniexcavadoras y excavadoras de la marca. Con una superficie de 22.000 m<sup>2</sup>, de los que

66.000 m<sup>2</sup> están cubiertos, la planta de producción de San Mauro dispone de una producción media anual del orden de 5.200 unidades y cuenta con 375 empleados. Después de las últimas inversiones realizadas, la planta está provista de un alto nivel tecnológico en sus sistemas de producción, robots de soldadu-

ra, mecanizado, ensamblaje de chasis, brazos, cilindros, etc. Cabe destacar que la fábrica ha conseguido recientemente el pasado ejercicio de 2016 la certificación de Nivel Bronce que reconoce el cumplimiento de los estándares más altos del sector en la gestión integrada de plantas y procesos.

CON LA INCORPORACIÓN DE EQUIPOS  
DE ELEVACIÓN A SU PORTFOLIO

# JCB CADA VEZ MÁS ALTO





La multinacional inglesa reunió a la prensa especializada europea para, en una jornada de dos días, dar a conocer las importantes novedades que la compañía presentará en este curso de 2017, además de dar a conocer una nueva noticia que, aunque se esperaba, no se confirmó hasta el pasado uno de febrero. Esta gran noticia hacía referencia a la entrada de JCB en el mercado de plataformas.

TEXTO: FERNANDO DEL HOYO



**E**l grupo de periodistas visitó en su primer día la fábrica de motores que la compañía tiene al lado de la ciudad de Derby, donde, después de conocer los procesos de fabricación de los motores, JCB presentó el nuevo modelo de tres litros de la compañía que está a punto de iniciar su producción con bajo consumo de combustible. JCB anunció en 2011 que iba a iniciar un nuevo proyecto de desarrollo de motores con la ayuda de 4.5 millones de libras del Fondo de Desarrollo Regional del Gobierno; por ello, la empresa presentó por primera vez los resultados de esa inversión con este nuevo motor de tres litros. Es la tercera línea de motores que lanza JCB, desde que en 2004 se inició por primera vez la producción en JCB Power Systems en Derbyshire, y viene a unirse a los modelos de 4.4, 4.8 y 7.2 litros. Una de las características más impresionantes del nuevo motor JCB430 Diesel-Max es precisamente el consumo de combustible, ya que consume hasta un 8% menos de combustible que un motor muy eficiente como es el JCB de 4.4 litros.

#### **JCB APUESTA POR EL SECTOR DE ELEVACIÓN**

A continuación, el grupo se desplazó hacia el JCB World Logistics donde se dio a conocer a la prensa especializada europea la nueva área de negocio de la multinacional inglesa: la nueva gama de plataformas elevadoras que se presentarán en el transcurso del año. El acto fue presidido por el presidente de la

compañía Lord Bamford.

En efecto, después de más de dos años de investigación y desarrollo, JCB ha decidido introducirse en el sector de elevación, presentando una gama de equipos de elevación compuesto por 27 modelos de plataformas de tijera, telescópicas y articuladas, que verán la luz antes del 31 de diciembre de 2017.

Los primeros modelos presentados hacían referencia a la serie articulada, donde se presentaron nueve modelos en versión eléctrica con capacidades de carga de 227 kg hasta un máximo de 550 kg y alturas de trabajo a máxima carga desde 6,6 m a 13,8 m.

JCB desarrolla esta apasionante iniciativa con el objetivo de conquistar una parte de un mercado en el que se venden 130.000 unidades al año, generando unos ingresos anuales de 8.000 millones de dólares. Las plataformas elevadoras se ven habitualmente en todos los lugares donde se necesita un acceso temporal para que los operarios trabajen en altura, especialmente en obras de construcción, mantenimiento y rehabilitación.

El Presidente de JCB, Lord Bamford, comentó: "El mercado de plataformas aéreas es un mercado verdaderamente global y ofrece a JCB grandes oportunidades de crecimiento. Se trata de un mercado que está maduro para la llegada de un nuevo fabricante, con capacidad para ofrecer la mejor asistencia técnica las 24 horas al día como líder en el sector. Los 770 concesionarios JCB con más de 2.200 puntos de servicio pueden ofrecer la



asistencia que esperan los clientes exigentes en cualquier parte del mundo”.

La red de concesionarios de JCB ha estado realizando sesiones de formación en ventas y asistencia técnica para poder prestar un servicio a nivel mundial para la gama de plataformas elevadoras. El sistema telemático LiveLink de JCB se incorporará de serie en todas las plataformas y estará disponible como opción en las tijeras.

A finales de 2017 la gama de plataformas de JCB estará compuesta por nueve tijeras eléctricas y tres diésel desde 15' (4,6 m) hasta 45' (13,8 m); cinco plataformas articuladas (cuatro diésel y una eléctrica) desde 49' (14,9 m) hasta 81' (24,6 m) y 10 plataformas telescópicas diésel desde 67' (20,6 m) hasta 136' (41,6 m).

Como colofón a la presentación, Lord Bamford añadió: "Los clientes de este sector tienen ahora una alternativa de gran prestigio, con una gama de productos fabricados y certificados con un alto nivel de calidad. Estamos entusiasmados con las oportunidades que esto ofrece a los alquiladores, clientes que conocemos muy bien”.

La gama de JCB Access cuenta con la certificación de TÜV, que garantiza el máximo nivel de calidad del producto. También cumplirá la legislación más reciente de ANSI y CSA.

### ACTUALIZACIÓN DE EQUIPOS PARA CONSTRUCCIÓN Y OBRAS PÚBLICAS

Al día siguiente, JCB presentó en las oficinas centrales del grupo y centro de producción de retrocargadoras y manipuladores telescó-

picos las nuevas actualizaciones de su gama de equipos para construcción y obras públicas en su centro de demostraciones, ubicado en la misma superficie del centro productivo.

### NUEVA OPCIÓN DE ALTO CAUDAL EN LA CARGADORA JCB 3CX COMPACT

JCB ha introducido un circuito hidráulico auxiliar de alto caudal para la retrocargadora 3CX Compact, que alcanza un caudal de 120 litros/min para accionar distintos implementos montados en la cargadora.

Además, JCB ha incorporado características adicionales para mejorar la máquina:

- Segundo escalón opcional para facilitar el acceso a la cabina.
- Control frontal de la cargadora con múltiples funciones.
- La opción Powerslide permite el reposicionamiento sin dañar el terreno.
- El enganche de implementos para minicargadora aumenta la disponibilidad de herramientas de trabajo.
- Almacenamiento adicional en la cabina
- Tuberías hidráulicas montadas en el balancín.

La JCB 3CX Compact estará disponible con un circuito hidráulico auxiliar en la parte delantera de alto caudal, capaz de alcanzar 120 litros/minuto a una presión operativa de 200 bar. Esto, en combinación con la opción de un enganche de montaje como el de la minicargadora, permitirá a los contratistas utilizar una mayor variedad de implementos de alto caudal, como fresadoras y zanjadoras, en la parte delantera de la 3CX Compact,

mejorando la versatilidad de esta máquina de gran capacidad.

### NUEVA CARGADORA COMPACTA 403

JCB presentó una cargadora de ruedas compacta que combina componentes de tren motriz extraordinarios con novedades en el diseño de cabina, y nuevas características de control y distribución.

Se trata de una cargadora de ruedas con chasis articulado de 2.5 toneladas, que puede trabajar eficazmente en espacios reducidos.

Incorpora un motor compacto Kubota de cuatro cilindros que genera 26 kW (36 CV) y 92 Nm de par. La línea motriz hidrostática con dos gamas de velocidades totalmente nueva con posibilidad de elegir velocidades máximas de 20 km/h o 30 km/h. Bloqueos de diferencial abierto o manual en ejes de alta resistencia para adaptarse al funcionamiento en superficies duras y terrenos blandos. Las comprobaciones de mantenimiento diarias se realizan debajo del capó con bisagras de una pieza. Opciones de plataforma abierta con protección ROPS/FOPS o cabina totalmente acristalada e insonorizada. Mando joystick y reposabrazos con dial selector de gama alta/baja de velocidades, que se acciona con una mano y opciones de brazos de cargadora de elevación normal o alta con elevación paralela y enganche rápido hidráulico

Con elevación paralela, accionamiento de pasador de implementos hidráulicos, sistema hidráulico con joystick y control de transmisión de serie, la nueva JCB 403 es una cargadora compacta muy bien equipada. Cuenta con un motor diésel Kubota con consumo eficiente de combustible que alcanza una potencia de 26 kW (36 CV) y un par de 92 Nm. La transmisión hidrostática ofrece dos gamas de velocidades para adaptarse a distintas aplicaciones y situaciones.

### PILINGMASTER NUEVA SOLUCIÓN GEOTÉCNICA

Después de presentar el concepto hace más de dos años, JCB ha trabajado en colaboración con contratistas de perforación y geotecnia de todo el Reino Unido para desarrollar y mejorar el diseño inicial de la Pilingmaster.

Tomando como base el chasis de tracción y dirección a las cuatro ruedas de la retrocargadora más potente de JCB, la Pilingmaster ofrece una maniobrabilidad inigualable en la obra y en los desplazamientos entre obras.

El peso y la accesibilidad de la máquina requieren mucha menos preparación de la obra que con los modelos de excavadora más grandes, y solo es necesario construir una plataforma de tamaño mínimo. De esta manera se reduce el coste para el contratista y también el tiempo de preparación antes de que pueda comenzar la perforación. El montaje de la

**“El mercado de plataformas aéreas es un mercado verdaderamente global y ofrece a JCB grandes oportunidades de crecimiento. Está maduro para la llegada de un nuevo fabricante”.** LORD BAMFORD

# PLATAFORMAS AÉREAS INNOVACIÓN Y SEGURIDAD AL MÍNIMO COSTE



#### ARTICULADAS LIGERAS

Fácil de usar, muy seguras y con un alto rendimiento en altura y profundidad.



#### ARTICULADAS

Pueden alcanzar una altura de trabajo de hasta 16 metros y están instaladas en camiones ligeros.



#### TELESCÓPICAS

Diseñadas para operaciones más exigentes, pueden alcanzar hasta los 110m de altura de trabajo.



#### SOBRE ORUGAS

Diseñadas para situaciones en las que una plataforma aérea tradicional montada sobre camión tiene difícil acceso.

## PALFINGER

LIFETIME EXCELLENCE

Los mejores materiales, calidad e ingeniería de precisión, son las mejores soluciones aplicadas nuestras plataformas que cubre todas las exigencias para operar con seguridad en lugares donde los vehículos ligeros con equipos tradicionales no pueden alcanzar o estabilizarse. Su funcionalidad las recomienda para trabajos urbanos y operaciones fuera de la carretera.

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

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



pluma de desplazamiento lateral Powerslide de JCB de serie permite al operador alcanzar tres pilotes desde una sola posición, lo que reduce el tiempo necesario para cambiar de posición y aumenta la productividad.

La JCB Pilingmaster ofrece hasta 1.25 toneladas de par del cabezal, trabajando con diámetros de perforación de 350-600 mm de diámetro hasta una profundidad de perforación de 14 m. Con una barrena típica de 450 mm, la máquina es capaz de producir hasta 150 m lineales/día, lo que la convierte en un brazo de alta productividad para su peso y tamaño.

### NUEVA GAMA DE GENERADORES SUPERIORES A 650 KVA Y SERIE RS PARA EL ALQUILER

El fabricante de generadores JCB Power Products ha presentado una nueva gama de generadores de 650 kVA o superiores, además de la nueva gama con cuatro modelos de generadores para el sector del alquiler. En generadores de 650kVA o superiores, la compañía ofrece a los clientes una amplia lista de proveedores de motores para su gama pesada de generadores, ya que la empresa está ofreciendo motores Perkins y Cummins además de los actuales MTU y Mitsubishi, para aumentar la flexibilidad y adaptarse mejor a las necesidades específicas de los clientes de todo el mundo.

Los generadores JCB, todos ellos diseñados y fabricados en Gran Bretaña, tienen las siguientes características: Cuatro fabricantes de motores reconocidos en el sector para satisfacer las necesidades de los clientes; opciones de 50 Hz y 60 Hz para adaptarse a la

demanda global; elección entre alternadores Newage-Stamford de serie y Mecc-Alte opcionales y paneles de control de Deep Sea Electronics y CoMap

En cuanto al sector del alquiler JCB Power Products satisface las necesidades de los clientes con el lanzamiento de los primeros cuatro generadores diésel RS, diseñados específicamente para el mercado de generación de potencia de alquiler. Estos generadores cuentan con el premiado motor DieselMax y componentes de alta calidad reconocidos en el sector, además de estar equipados con un robusto tejadillo que atenúa el sonido.

Algunas de sus características son las siguientes: motores DieselMax de 4 cilindros JCB, de calidad comprobada, que cumplen la normativa de Fase IIIA; LiveLink for Power de serie para el control de flotas; controladores Deep Sea Electronics intuitivos y fáciles de usar; alternadores Mecc Alte con una mejora de la eficiencia del 3-5 %; tejadillo resistente con atenuación de sonido y protección frente a los elementos.

Los primeros cuatro generadores con la marca RS de JCB Power Products ofrecerán potencias de 60, 80, 100 y 125 kVA, los nodos de potencia más populares para las máquinas de alquiler.

### DOS NUEVOS ENGANCHES RÁPIDOS PARA EXCAVADORAS DE PESO MEDIO

De igual forma fueron presentados dos nuevos enganches mejorados para las excavadoras JS de peso medio de JCB. Los enganches, que cumplen la norma ISO 13031, se han diseñado para adaptarse a las máquinas del sec-

tor de las 13-14 toneladas y el mercado de las 20-22 toneladas.

Dependiendo de la operación, un enganche hidráulico puede ahorrar hasta un 25% del tiempo total de funcionamiento de la máquina, en comparación con el montaje directo o un enganche mecánico.

Los nuevos enganches hidráulicos ofrecen un diseño de bloqueo positivo probado con bloqueo delantero y trasero; diseño compacto para mejorar la fuerza de arranque de la máquina; no es necesario el engrase para reducir el mantenimiento y facilitar el uso; capacidad de invertir los cazos para excavar debajo de muros y tuberías y una guía de manguera en el enganche basculante aumenta la protección.

### MEJORAS EN LAS CARGADORAS JCB DE GAMA MEDIA

También JCB presentó la actualización en dos de sus cargadoras de ruedas de gama media con nuevas características de control e información, incluida la capacidad para realizar comprobaciones de mantenimiento rutinarias desde la nueva cabina CommandPlus. Las cargadoras JCB 411 y 417, que ahora cuentan con motores Tier 4 Final, adoptan muchas de las características que se vieron por primera vez en la cargadora 457, el modelo emblemático de la empresa.

Incorporan las siguientes características: cabina CommandPlus con más espacio, nuevos controles y menores niveles de ruido; varias opciones de asientos con especificaciones de alto nivel, nuevos mandos montados en el asiento y dos tipos de tapicería de la cabina; nuevo freno de estacionamiento eléctrico y opciones de ventilador de refrigeración del motor reversible que reacciona a la temperatura; motor que cumple la normativa Tier 4 Final sin filtro de partículas diésel (DPF).

### MÁS RAPIDEZ EN LA CARGADORA JCB 407

JCB va a ofrecer una opción de mayor velocidad de desplazamiento y tracción elevada para su popular cargadora de ruedas compacta 407. Las opciones de línea motriz mejoran la versatilidad y el rendimiento de esta máquina de gran productividad.

La opción de eje de alta velocidad permitirá alcanzar velocidades máximas de desplazamiento de 35 km/h y se sumará a la actual opción de eje de 20 km/h. Los ejes de mayor velocidad están disponibles en el formato de diferencial abierto estándar o con un diferencial de patinaje limitado en el eje delantero, para mejorar el rendimiento de la cargadora.

El funcionamiento es similar al de la cargadora de ruedas compacta JCB 409, de mayor tamaño, con el actual interruptor deslizante de dos modos en el joystick y un segundo interruptor deslizante situado en la consola del

**“Los clientes de este sector tienen ahora una alternativa de gran prestigio, con una gama de productos fabricados y certificados con un alto nivel de calidad...”. LORD BAMFORD**



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

**¿por qué comprar si puedo alquilar?**



## Northgate es su solución.

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



### SIN PERMANENCIA

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



### RÁPIDO

Tu vehículo, operativo en un plazo de 48 horas.



### CERCA

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



### VEHÍCULO DE SUSTITUCIÓN

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



### TODO INCLUIDO EN UNA SOLA CUOTA:

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

**NORTHGATE**

El Renting Flexible

900 92 12 12 | [www.rentingparapymes.com](http://www.rentingparapymes.com)



lado derecho. Este interruptor controla el aumento de velocidad de 20 a 35 km/h. La máquina de mayor velocidad incorpora una distancia entre ejes 150 mm más larga y 100 kg de peso operativo adicional.

#### **NUEVO MOTOR PARA LA CARGADORA TELESCÓPICA JCB TM320**

Otra de las novedades presentadas por el fabricante inglés fue la nueva cargadora de ruedas telescópica TM320, diseñada específicamente para los sectores industrial y de la construcción. La JCB TM320 combina la posición de conducción central y la visibilidad desde todos los ángulos de una pala cargadora de ruedas, con el alcance y la versatilidad de elevación de una manipuladora telescópica, una combinación que crea una máquina formidable para las operaciones de carga y manipulación.

La nueva máquina tiene las siguientes características: el motor JCB EcoMAX cumple la normativa de emisiones Fase IV/Tier 4 Final sin filtro de partículas DPf; capacidad de elevación de 3200 kg con una altura de elevación máxima de 5.2 m; transmisión Powershift de cuatro velocidades; chasis de cargadora de ruedas con dirección articulada; los duraderos casquillos de bronce impregnados en grafito, que amplían el intervalo de lubricación del pivote del chasis y la pluma.

#### **MANIPULADORA TELESCÓPICA DE 18 M**

JCB ha lanzado un nuevo modelo de manipuladora telescópica de 18 m, con la presentación de la 540-180 HiViz, ampliando la que ya es la mayor gama de manipuladoras telescópicas del mundo.

La JCB 540-180 ofrece un rendimiento y una capacidad de elevación mayores que los de su compañera de 17 metros -la 540-170-, a pesar de ser un 20% más pequeña en sus dimensiones generales. Con su lanzamiento, el número de modelos de manipuladoras telescópicas de la gama se eleva hasta 30. La JCB 540-180 HiViz se ha construido para satisfa-

### **JCB va a ofrecer una opción de mayor velocidad de desplazamiento y tracción elevada para su popular cargadora de ruedas compacta 407. Las opciones de línea motriz mejoran la versatilidad y el rendimiento de esta máquina de gran productividad.**

cer especialmente las necesidades de empresas de alquiler y contratistas, ofreciendo un coste de propiedad reducido, tiempos de ciclo más rápidos y la mejor visibilidad de su categoría, con una mejora de la altura de elevación y mayor alcance frontal. Al tener sólo 2.35 m de ancho y 6.26 m de largo, es posible trasladar dos máquinas en un solo camión con cortina lateral o en una cargadora baja, lo que reduce los costes de transporte.

La nueva manipuladora telescópica ofrece: mejora del 5% en altura de elevación; alcance frontal un 10% mayor; calificación de facilidad de mantenimiento SAE un 50% inferior; ahorro del 50% de los costes de mantenimiento a lo largo de 1.000 horas y tiempos de ciclo un 20% más rápidos.

#### **AMPLIA GAMA DE CESTAS PARA LAS MANIPULADORAS JCB**

Y continuando con el segmento de manipuladoras telescópicas, JCB ha completado su gama de cestas para trabajo aéreo para utilizar con sus populares manipuladoras telescópicas Loadall. Las cestas de plataforma de trabajo JCB permiten al personal trabajar a alturas de hasta 20,3 m, con un alcance de trabajo máximo de 11,63 m.

Las principales características de las cestas para trabajo aéreo son las siguientes: tres ca-

pacidades de carga de 365 kg, 500 kg y 1.000 kg; diseñadas para el uso con modelos de manipuladora telescópica de 14 m, 17 m y 18 m; diseño totalmente conforme con la norma EN280; mecanismo de giro de la cesta a velocidad constante y bloqueo del eje trasero para aumentar al máximo la estabilidad.

#### **TRANSMISIÓN DUAL TECH PARA MANIPULADORAS TELESCÓPICAS INDUSTRIALES**

JCB ha desarrollado la primera transmisión doble del mundo, diseñada específicamente para sus manipuladoras telescópicas Loadall, que combina las características de las transmisiones hidrostática y Powershift. La transmisión variable DualTech VT ha sido desarrollada por el propio equipo de ingeniería de JCB y constituye la base de tres manipuladoras telescópicas de alto rendimiento y especificaciones de gama alta.

Las principales características de la transmisión DualTech VT son las siguientes: transmisión totalmente hidrostática, que permite un perfecto control progresivo de la velocidad hasta 19 km/h; cambio automático a la transmisión Powershift de tres velocidades modulada electrónicamente por encima de los 19 km/h, para lograr la máxima eficiencia energética en el trabajo a altas velocidades; modos Potencia y Economía para optimizar el rendimiento, la eficiencia y los costes de funcionamiento; el modo Flexi permite controlar de forma independiente el motor y la velocidad de desplazamiento. De igual modo se puede seleccionar 4WD todo el tiempo o 2WD automática por encima de 19 km/h, para lograr la eficiencia óptima de la línea motriz y reducir el desgaste de los neumáticos

Las manipuladoras telescópicas Industrial Dual Tech VT JCB 531-70, 535-95 y 541-70 cuentan con un tren motriz avanzado que combina la potencia, el par y la economía probados del motor JCB EcoMAX de 4.8 litros.

## NUEVOS MOTORES EN LAS EXCAVADORAS JS300, JS330 Y JS370

JCB va a aumentar la eficiencia del consumo de combustible, la productividad y el rendimiento de sus excavadoras de orugas más pesadas, con la instalación de motores diésel Tier 4 Final. El MTU 6R1000 de seis cilindros, ya probado en la cargadora de ruedas más grande de JCB, se utilizará en la JS300, JS330 y JS370. Las principales ventajas son las siguientes: catalizador con urea SCR para cumplir la normativa Tier 4 Final; cumplimiento de las normativas de emisiones en Europa y Norteamérica; el bajo consumo de DEF reduce al mínimo los tiempos de recarga; sin filtro de partículas DPF para reducir el tiempo de mantenimiento

El motor diésel MTU de 7.7 litros es un motor turboalimentado y con intercooler de alta eficiencia que produce 180 kW (241 CV) en la JS300 y 210 kW (281 CV) en los modelos JS330 y JS370. Las máquinas incorporan reducción catalítica selectiva en el sistema de escape, con dosificación de un líquido de escape diésel basado en urea para reducir las emisiones de NOx en casi un 90%. Su introducción supone un ahorro de combustible para los clientes superior al 10% en la JS370 y del 5% en el modelo JS330.

## ACTUALIZACIÓN DEL MOTOR TIER 4 FINAL EN LA JCB HYDRADIG

JCB va a mejorar el portaimplementos de ruedas Hydradig de 110 W con la instalación de

**"La seguridad en la obra tiene una gran importancia y estamos encantados de presentar el nuevo sistema de proximidad, que reduce drásticamente el riesgo para los peatones".** TIM BURNHOPE

un motor diésel EcoMAX Tier 4 Final. La Hydradig ha establecido un segmento de mercado completamente nuevo en Europa desde su lanzamiento en 2016, al ofrecer visibilidad, estabilidad, maniobrabilidad, movilidad y facilidad de mantenimiento inigualables.

El motor JCB EcoMAX Tier 4 Final de la Hydradig tiene las siguientes características: catalizador con urea SCR con aditivo DEF, con lo que no se necesita un filtro de partículas DPF; ahorro de combustible mínimo del 4% con respecto al motor anterior; uso de DEF muy bajo, del 2%, lo que reduce el tiempo de inactividad; las emisiones de NOx se reducen en un 88% con la consiguiente reducción del impacto medioambiental.

## PBS, NUEVO SISTEMA DE FRENADO PARA LA SEGURIDAD EN LA OBRA

JCB va a presentar un sistema de seguridad completamente nuevo para sus cargadoras de ruedas que reduce el riesgo de colisiones en la obra entre personas y máquinas.

El sistema de frenado de proximidad (PBS) de JCB hace sonar una alarma automáticamente en la cabina y aplica los frenos del vehículo si una persona entra en una zona de exclusión predeterminada alrededor de la máquina. Además, el sistema pone automáticamente el vehículo en punto muerto y activa el freno de estacionamiento".

Además de esto, el peatón en riesgo también recibe un aviso del peligro de una máquina en movimiento a través de un dispositivo vibratorio colocado en su casco de seguridad.

El nuevo sistema PBS se va a presentar como opción de la cargadora de ruedas emblemática de JCB, la poderosa JCB 457 de 19 toneladas, y está previsto instalar esta característica en el resto de la gama de cargadoras de ruedas de JCB. Tim Burnhope, Director de Innovación y Crecimiento de JCB, ha afirmado lo siguiente: "La seguridad en la obra tiene una gran importancia y estamos encantados de presentar el nuevo sistema de proximidad de JCB, que reduce drásticamente el riesgo para los peatones".

Las principales características del PBS son las siguientes: zona de detección que crea una "burbuja" alrededor de la máquina; dispositivo vibratorio para advertir al peatón; alarma sonora en la cabina para el operador de la máquina; frenado automático para ayudar a reducir el riesgo de colisión y sistema de seguridad ideal para distintos sectores industriales.

**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**

# Chicago Pneumatic amplía su oferta de torres de iluminación LED

Disponibles tanto con lámparas LED como de halogenuro metálico, las torres de iluminación CPLB2 se han diseñado con una selección de lámparas de alta calidad para mejorar la visibilidad

Chicago Pneumatic ha presentado su nueva serie de torres de iluminación eléctricas. Disponibles tanto con lámparas LED como de halogenuro metálico, las torres de iluminación CPLB2 se han diseñado con una selección de lámparas de alta calidad para mejorar la visibilidad, ruedas para facilitar su movimiento y una carrocería resistente. Basta con enchufarlas a una fuente de alimentación como una toma de corriente o un generador, para disponer al instante de una iluminación fiable.

La CPLB2 LED es la cuarta torre de luz LED del catálogo de productos de Chicago Pneumatic. Este modelo se suma a los otros tres existentes -CPLT V15 LED, CPLB6 LED y CPLT H6 LED- para ofrecer a los usuarios la selección más amplia de torres de iluminación seguras y eficaces para múltiples aplicaciones e industrias.

La torre de iluminación CPLB2 LED es perfecta para las industrias de la construcción, minería y eventos, por nombrar sólo algunas. Se trata de un equipo para trabajos pesados con un índice de protección (IP 67) cuyas cuatro lámparas LED de alta eficacia ofrecen una cobertura lumínica de 3.000 m<sup>2</sup> con un diámetro de 61 m (hasta 10 lux). Está equipada con un mástil de 7 metros de altura, con sistema de elevación manual, para lograr la máxima cobertura lumínica.

"La adición más reciente al catálogo de torres de iluminación de Chicago Pneumatic ofrece una luminosidad y transportabilidad mejoradas, algo esencial para los operarios que trabajan en horarios nocturnos. Nos hemos comprometido firmemente en ofrecer a nuestros clientes una selección de torres de iluminación que les garanticen la máxima eficiencia en múltiples aplicaciones. Se trata de equipos que ofrecen las resistencia, eficiencia y potencia necesarias para los trabajos más exigentes", explica Ignacio Picatoste, portavoz de Chicago Pneumatic.

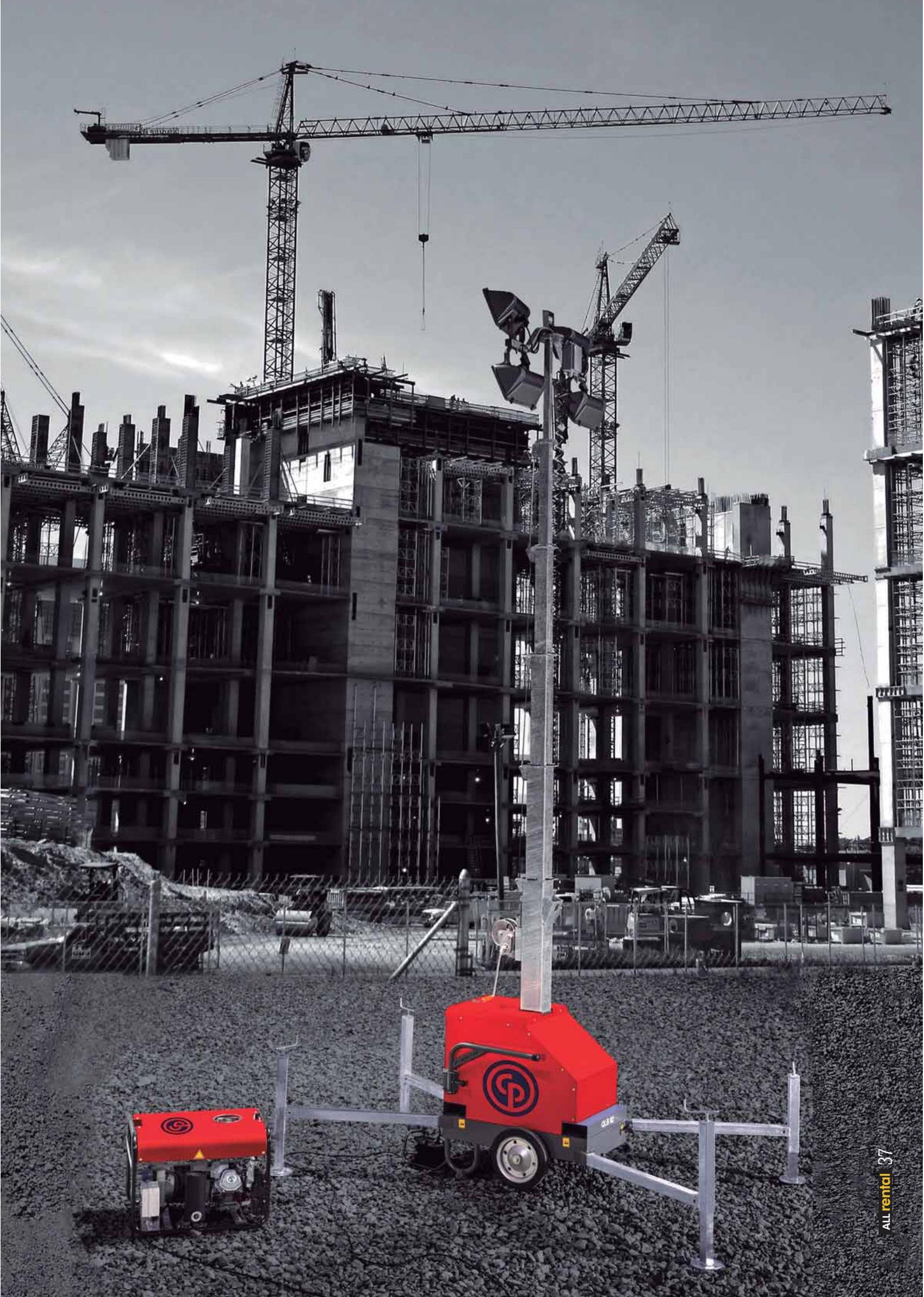
En el diseño de la nueva torre de iluminación se han tenido en cuenta la facilidad de servicio y transporte. Su estructura compacta permite transportar hasta 32 unidades en un solo camión y ofrece puntos de fácil acceso para las tareas de mantenimiento.

Además, es posible conectar cuatro torres de iluminación LED CPLB2 a uno de los nuevos generadores portátiles con inversor de potencia (CPPG Inverter) de reciente presentación de Chicago Pneumatic.

**"Nos hemos comprometido firmemente en ofrecer a nuestros clientes una selección de torres de iluminación que les garanticen la máxima eficiencia en múltiples aplicaciones".**

**IGNACIO PICATOSTE**







# Nuevo Husqvarna UpCare Tome todo el control

Husqvarna presenta UpCare, un contrato de servicio con una tarifa fija semestral que otorga al cliente una protección definitiva.

Ahora, los usuarios de los equipos Husqvarna pueden dejar de preocuparse por los costes de reparación y los tiempos por paradas no planificadas. Husqvarna presenta UpCare, un contrato de servicio con una tarifa fija semestral que otorga al cliente una protección definitiva. En 2017, el contrato puede firmarse para má-

quinas nuevas dentro de la gama de productos PRIME, sistemas de perforación, sistemas de corte de muro y grandes cortadoras de suelo, robots de demolición, cortadoras manuales y máquinas para tratamiento de superficie.

UpCare es parte del nuevo concepto de paraguas UpServices de Husqvarna, cubrien-

do todo lo que agrega valor más allá de las máquinas y mejora la satisfacción del cliente durante todo el ciclo de vida útil. UpCare es un contrato de servicio que protege a su equipo Husqvarna de los gastos imprevistos de reparación, minimizando al mismo tiempo el riesgo y el coste de los tiempos de inactividad no planificados.



Firmando un acuerdo de todo incluido, UpCare le protege de los costes de reparación imprevistos de su máquina por una cuota fija semestral. El contrato también garantiza que el Centro de Servicio Husqvarna reparará su máquina en un plazo de cinco días hábiles. Durante la reparación, puede contratar una máquina que la sustituya a un precio con un descuento especial. Si la reparación llevara más de cinco días hábiles, Husqvarna le ofrece el préstamo de una máquina de forma gratuita si así lo deseara. Por supuesto, las reparaciones son realizadas por técnicos certificados de Husqvarna.

“Lo que UpCare hace es simplemente permitirle centrarse en su negocio, sus clientes y su personal. Al firmar el contrato, se le

garantiza que su negocio seguirá funcionando, incluso si una máquina se rompe. Al final, ahorra tiempo y dinero para el usuario”, dice Richard Bälter, Director de Ventas y Servicios de Husqvarna Construction Products.

#### HECHOS

- UpCare es un contrato de servicio que protege a su equipo Husqvarna de los gastos por reparaciones imprevistas, minimizando al mismo tiempo el riesgo y el coste de los tiempos de inactividad no planificados.
- El contrato puede firmarse para equipos nuevos dentro de la gama PRIME™, sistemas de perforación, sistemas de corte de muro y grandes cortadoras de suelo, robots de demolición, cortadoras manuales y máquinas para tratamiento de superficie.

#### PRINCIPALES BENEFICIOS

- Centrese en su negocio, clientes y personal. Deje el equipo a Husqvarna UpCare.
- Cuota fija semestral que usted puede prever.
- Mantiene sus máquinas -y su negocio- funcionando cuando una máquina se avería, y usted puede adquirir una máquina de Husqvarna a un precio con descuento especial.
- Seguridad y control.
- Mínimas molestias en su capacidad de producción.
- Tiempo de reparación garantizado en el Centro de Servicio Husqvarna (cinco días hábiles). Si llevara más tiempo, puede solicitar prestado una máquina Husqvarna de forma gratuita.
- También incluye: Los mantenimientos rutinarios prescritos en el plan de servicio y actualización de software.



# Plataformas JLG Series 600 + 800 igual a excelencia en altura

Se trata de dos series particularmente ricas, pues existen en versión articulada y telescópica. Por lo tanto, y para mayor claridad de la información, es preferible tratarlas separadamente.

Las plataformas aéreas JLG con motor diesel de las series 600 y 800 son una necesidad. Características tales como el diagrama de trabajo, la capacidad de acceso, la velocidad de elevación y la maniobrabilidad sobre superficies lisas o accidentadas, han hecho que sean exitosas en todas las obras del mundo. Se trata de dos series particularmente ricas, pues existen en versión articulada y telescópica. Por lo tanto, y para mayor claridad de la información, es preferible tratarlas separadamente.

La serie 600 incluye las plataformas articuladas 600A y 600AJ (altura de 18,42 y 18,46 metros). La altura de articulación de 8,1 m y el alcance máximo horizontal

de 12,12 m, proporcionan un excelente esquema de trabajo, mientras que en la versión "estrecha" con un chasis de 2,13 m de ancho -junto al eje oscilante de serie y las 4 ruedas motrices que se accionan con el interruptor con opción de tres posiciones- se puede beneficiar de una habilidad de navegación que no es común en las zonas menos accesibles. Varias son las telescópicas: 600S (18,36 m), 660SJ (20,31 m), 600SC (18,36 m) y 660SJC (20,32 m). Se trata de plataformas para las que el barro, la arena y el terreno accidentado con pendientes de 45% no representan ningún problema. Menos aún si se opta por la versión con orugas, cu-

ya movilidad es capaz de llegar a dónde otras máquinas no pueden.

Cuatro son los modelos que integran la serie 800: las articuladas 800A y 800AJ - con una altura de 24,38 y 24,46 metros y una altura de alcance de 9,78 m - y las telescópicas 800S y 860SJ, con una altura de 24,38 y 26,21 metros. Todas ellas se caracterizan por la rapidez con la que permiten al operario alcanzar la cuota máxima; menos de 50 segundos gracias al exclusivo brazo QuickStik de la articulada y menos de 67 segundos para el brazo telescópico que, para una mejor capacidad de acceso, puede ser equipado con un plumín articulado de 1,83 m. Pero la velocidad no es sólo para la altura. El pe-

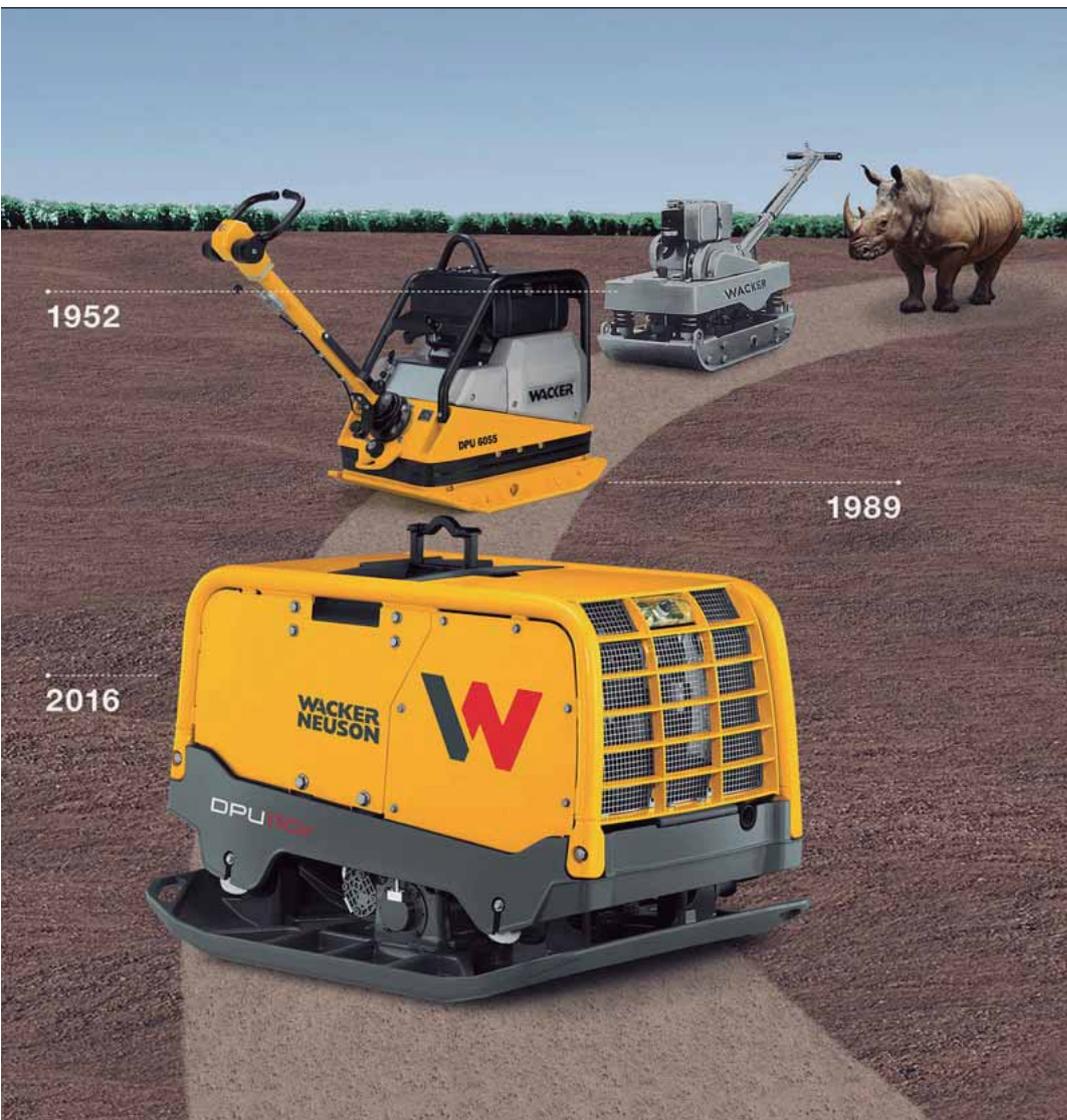


so contenido, el chasis estrecho y la tracción con el eje oscilante, aseguran el rápido posicionamiento de la plataforma en pendientes de 45%. Una contribución fundamental a la excelencia de rendimiento de estas dos series se debe al sistema de control ADE® (Advances Design Electronics), instalado en todos los modelos de nueva generación. Esto hace posible adaptar la velocidad, moverse con mayor agilidad y beneficiarse de un

buen funcionamiento de la máquina, obteniendo una mayor productividad, menor consumo de combustible y emisiones reducidas.

Por último, los accesorios Workstation in the Sky que transforman las plataformas en una sola herramienta integrada y polivalente: el paquete SkyPower incluye un generador con una potencia de salida continua de 7.500 W, un cable de alimentación y un tubo de aire/agua instalado en el conducto de

alimentación; el paquete Nite Bright con lámparas de 40 W para iluminar el área de trabajo y, por lo tanto, ideal para el trabajo nocturno y cualquier actividad en condiciones de poca luz; el paquete SkyWelder que, además del soldador Miller® CST 280 280 A, elimina cables sueltos de la plataforma; el paquete "ambientes hostiles" para la protección de los elementos nocivos, tales como polvo, arena y escombros.



1952

1989

2016

## Un peso pesado incondicional.

La evolución implica una mejora continua. Nuestras planchas vibratorias siempre han sido de primera calidad. ¡Convéncase ahora mismo con nuestra nueva generación!

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



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

JLG Industries, Inc., uno de los principales fabricantes a nivel mundial de plataformas de trabajo aéreas y manipuladores telescópicos, ha anunciado que ha presentado sus planes de cierre al comité de empresa de Maasmechelen, Bélgica, acerca de sus instalaciones de fabricación

e Inspección Previa a la Entrega (Pre-Delivery Inspection -PDI), y a los representantes de los trabajadores en el Reino Unido, en relación con su centro de ingeniería en Bruntingthorpe. Las líneas de producción de la planta de Orrville, Ohio, de la empresa también se clausurarán.

## Para optimizar su cobertura industrial

# JLG planea cambios operativos que afectarán a las plantas de Bélgica, Reino Unido y EEUU



Como parte de nuestra estrategia de simplificación, hemos evaluado nuestra cobertura industrial global y oferta de productos para asegurarnos de que nuestras operaciones y cartera de productos sigan siendo competitivos y satisfagan la demanda actual y futura del mercado", comenta Frank Nerenhausen, Vicepresidente Ejecutivo de Oshkosh y Presidente de la División de Elevación. "Estas acciones planificadas nos permiten mejorar el rendimiento para mantener nuestra posición como líder en equipos de acceso en todo el mundo."

Para optimizar la cartera de productos de la empresa, JLG planea reducir

su oferta de productos de manipuladores telescópicos en EMEA. La intención es continuar produciendo una gama limitada de manipuladores telescópicos para la región en su planta de Medias, Rumania. Los modelos que dejarán de fabricarse seguirán recibiendo asistencia por parte de la división de postventa de JLG durante un mínimo de 10 años.

Como resultado de la reducción de la gama de manipuladores telescópicos, JLG EMEA necesitará menos apoyo técnico desde su centro de ingeniería de Bruntingthorpe en el Reino Unido. Por tanto, su intención es cerrar este centro. Un pequeño grupo de

empleados continuará trabajando en el área de Bruntingthorpe o en Europa.

Las actividades actuales de Inspección Previa a la Entrega en Maasmechelen se simplificarán y distribuirán entre las restantes instalaciones de JLG o se subcontratarán para mejorar el rendimiento operativo. Un pequeño grupo de empleados no industriales continuará trabajando en el área de Maasmechelen.

Además, la empresa cerrará sus líneas de montaje de manipuladores telescópicos de Orrville, Ohio, trasladando toda su producción en Norteamérica a sus instalaciones de Pensilvania. La oferta actual de manipuladores telescópicos de JLG en Norteamérica permanecerá igual. Los servicios de ingeniería de Orrville se seguirán prestando con normalidad.

Estos cambios propuestos podrían afectar hasta a 525 empleados. JLG prevé que las operaciones de fabricación de Orrville y Maasmechelen finalicen el 30 de septiembre de 2017. La planta de Inspección Previa a la Entrega de Maasmechelen cerrará previsiblemente en un plazo de 12-18 meses, mientras que la fecha de cierre de Bruntingthorpe no se determinará hasta que finalicen las conversaciones con los representantes de los trabajadores.

Los detalles completos de los cambios en las instalaciones europeas de JLG se ultimarán tras las conversaciones habituales con el comité de empresa y los representantes de los empleados.

"Estas acciones, aunque difíciles, son las correctas para nuestro negocio", asegura Nerenhausen. "Simplificar nuestra cartera de productos y operaciones se ajusta a nuestra visión y dirección estratégica a largo plazo, posicionando a JLG para ofrecer una mayor satisfacción del cliente y obtener una mayor rentabilidad de la inversión de cara al futuro."

25-29 ABRIL/APRIL ZARAGOZA (ESPAÑA/SPAIN)

# SMOPYC

2017

SALÓN INTERNACIONAL DE MAQUINARIA DE  
OBRAS PÚBLICAS, CONSTRUCCIÓN Y MINERÍA

INTERNATIONAL SHOW OF PUBLIC WORKS,  
CONSTRUCTION AND MINING MACHINERY

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



**ANMOPYC**  
SPANISH MANUFACTURERS  
ASSOCIATION OF CONSTRUCTION  
AND MINING EQUIPMENT

**afe**  
Asociación de Ferias Españolas



FERIA DE ZARAGOZA

CONSOLIDA LA POSICIÓN DEL GRUPO COMO LÍDER EN EL MERCADO EUROPEO

# LOXAM GROUP ADQUIERE EL GRUPO HUNE



Gerard Deprez,  
presidente del  
Grupo LOXAM.



Luis Ángel  
Salas, Consejero  
Delegado de  
HUNE.

Como consecuencia de las negociaciones iniciadas el pasado mes de noviembre entre Loxam Group y Hune Rental, la adquisición de Hune por Loxam ha sido completada, según han comunicado ambas compañías.

Según informa el comunicado, "esta operación es muy positiva para ambas compañías, consolidándose el posicionamiento del Grupo Loxam como líder en el mercado europeo, con una posición estratégica en España y expandiendo además su presencia

geográfica tanto en Portugal como en Arabia Saudí y Colombia".

Luis Angel Salas, CEO de Hune, ha señalado: "Estoy muy satisfecho con el cierre de la transacción, puesto que ésta refuerza la estrategia de crecimiento de la compañía, lo que sin duda be-

neficiará al futuro de crecimiento global de todo el Grupo Loxam".

Por su parte, Gérard Déprez, presidente y CEO de Loxam ha añadido: "Es un placer para mí anunciar el final de la operación de compra de Hune, que permite a Loxam reforzar su presencia y operar a nivel nacional con una red de delegaciones en España".

Actualmente, Loxam se compone de 650 delegaciones extendidas en más de 11 países de Europa, además de Marruecos y Brasil, y emplea a unos 5.000 empleados. En 2015 obtuvo unos ingresos consolidados de 897 millones de euros. En España Loxam opera actualmente a través de 14 delegaciones.

Por su parte, Hune opera a través de 43 delegaciones, 35 de ellas en España. La compañía también tiene presencia en Francia y Portugal y opera a través de joint-ventures en Arabia Saudí y Colombia.

Hune y sus accionistas, liderados por Norgestión, han sido asesorados por Société Générale y Banco Santander, mientras que Loxam ha sido asesorada por Rothschild.



UNO DE LOS PRINCIPALES FABRICANTES DE LUBRICANTES DE MOTOR EN TODO EL MUNDO

# CASTROL Y ROMAX TECHNOLOGY SE UNEN PARA IMPULSAR EL NEGOCIO DE MANTENIMIENTO DE AEROGENERADORES

Castrol, uno de los principales fabricantes de lubricantes de motor en todo el mundo, ha anunciado la creación de una empresa conjunta con la división InSight de Romax Technology, compañía pionera en soluciones de mantenimiento predictivo.

Con más de treinta años de experiencia trabajando en el sector eólico, este acuerdo combinará el alcance mundial y los conocimientos de Castrol en lubricación de aerogeneradores con la experiencia de Romax InSight en mantenimiento predictivo, software y analíticas de datos para turbinas eólicas.

La lubricación y el mantenimiento de los caros engranajes de una turbina eólica son funda-

mentales para optimizar su funcionamiento y rendimiento. Romax InSight es un suministrador de servicios de mantenimiento predictivo en rápido crecimiento que diseña software y servicios de ingeniería que controlan el estado de las turbinas eólicas y prevén averías, algo que, potencialmente, podría reducir hasta en un 30% los costes de mantenimiento para sus clientes.

Mandhir Singh, director general de operaciones en Lubri-

**En los últimos dos años, Castrol ha apoyado el desarrollo de varias soluciones digitales como complemento a sus negocios**

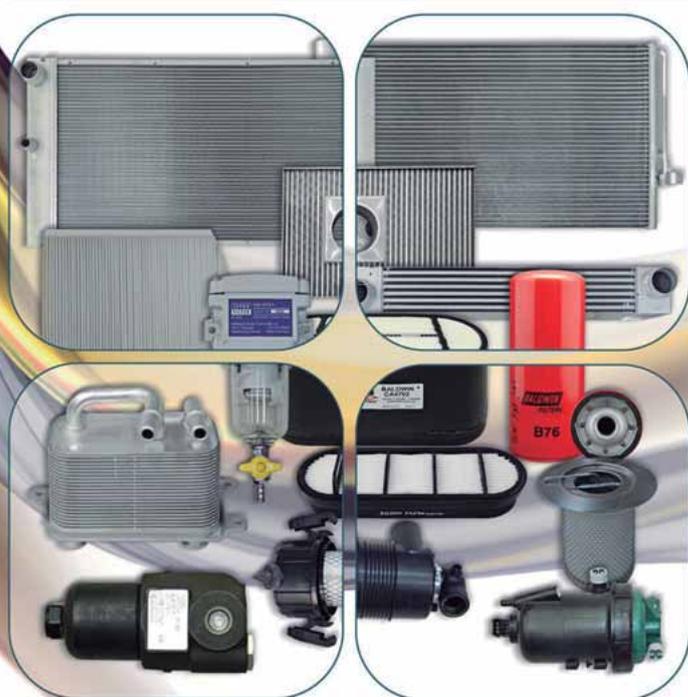
cantes BP se ha mostrado "realmente entusiasmado con el potencial que esta empresa conjunta ofrecerá, tanto para el nuevo negocio como para los clientes actuales". En esta línea ha dicho: "Opino que esta colaboración conjunta nos va a permitir crear una empresa potente y de más rápido crecimiento tanto para el sector eólico como para otros sectores".

En los últimos dos años, Castrol ha apoyado el desarrollo de varias soluciones digitales como complemento a sus negocios principales de lubricantes, incluyendo GreenSteam, una compañía de analíticas de datos especializada en soluciones para ahorro de combustible para el sec-

tor naval; Castrol Optis, compañía tecnológica que ofrece soluciones innovadoras para maximizar la eficiencia operativa de las máquinas en el sector industrial; y Castrol Carama, un portal online que conecta a los usuarios que buscan servicios de reparación y mantenimiento de automóviles con talleres de confianza.

Andy Poon, CEO de Romax Technology ha añadido que "el objetivo de Romax InSight es combinar el profundo conocimiento en diseño y funcionamiento de las turbinas eólicas con unas analíticas de datos avanzadas para ofrecer soluciones prácticas que reduzcan los costes de explotación y mantenimiento."

## Especialistas en filtración y térmico



*imprefil*



Distribuidor de:



[imprefil@imprefil.com](mailto:imprefil@imprefil.com) • [www.imprefil.com](http://www.imprefil.com) • Tienda online: [e-imprefil](http://e-imprefil.com)



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

Delegación Cataluña:  
**IBARFIL, S.L.**  
C/ Escultor Ordoñez, 164 • 08016 BARCELONA  
Tel. 902 180 398 - 933 592 620 • Fax 933 594 265



(Izquierda) Mikael Olsson, CEO de Stavdal AB, Vastra Frolunda, Suecia y (derecha) Thomas Andersson, Responsable Regional de Ventas de Genie, se dan la mano en la entrega de las últimas máquinas Genie para Stavdal.

EN EL MARCO DE LA SEGUNDA ENTREGA DE MÁQUINAS EN MENOS DE 18 MESES

# STAVDAL RECIBE 71 MÁQUINAS GENIE Y EMPIEZA EL AÑO CON UN NUEVO PEDIDO DE OTRAS 67

En el marco de la segunda entrega de máquinas Genie en menos de 18 meses, el alquilador sueco Stavdal AB ha recibido las últimas máquinas de un reciente pedido de 71 plataformas con alturas de trabajo de 5,8 a 38 m. Este pedido incluye la nueva plataforma de tijera bi-energy Genie GS™-3369BE de 11,74 m y la plataforma articulada totalmente eléctrica Genie Z™-60/37 DC de 20 m.

Avanzando hacia un futuro cada vez más exitoso, al comienzo de este nuevo año Stavdal ha vuelto a demostrar su confianza en Genie con un nuevo pedido de 67 máquinas, que incluye plataformas articuladas Z-30/20N RJ y Z-34/22DC, plataformas telescópicas S™-85, plataformas de tijera GS™-1932 y GS-2646 y manipuladores telescópicos compactos GTH™-2506.

Para Stavdal, con una de las flotas de alquiler de mayor crecimiento en Suecia, su gran evolución se debe también gracias al

mantenimiento planificado del servicio posventa Genie Service Solutions (GSS) contratado por la compañía hace casi dos años.

«Con un tiempo de actividad sin precedentes del 99,7% y un correspondiente tiempo de inactividad de tan sólo el 0,03%, lo que supuso 18 días de alquiler al año adicionales para cada máquina, las ventajas de nuestro contrato para un mantenimiento planificado GSS hablan por sí mismas», dice Mikael Olsson, CEO de Stavdal AB, Vastra Frolunda, Suecia.

Pero esto no es todo. Además de los beneficios de una reducción del 25% en los costes de

mantenimiento y la rentabilidad asociada, «las ventajas de este contrato de mantenimiento GSS nos ha permitido hacer más que simplemente invertir en el crecimiento y la renovación de nuestra flota», dice Olsson. «También supuso tener la tranquilidad de saber que nuestras máquinas cuentan con un buen mantenimiento y servicio manteniéndolas seguras y productivas».

«Al mismo tiempo, esta solución también nos ha proporcionado tiempo adicional para centrarnos en la calidad del soporte que proporcionamos a nuestros contratistas y clientes finales. Todo esto es altamente po-

sitivo para nuestra actividad en su conjunto», explica el Olsson.

El contrato de mantenimiento planificado GSS con Genie incluye controles a 30 días en servicio, así como las visitas anuales o cada seis meses del equipo técnico, en función del modelo, además del seguimiento de campañas de seguridad y de actualización de la máquina. «Nuestro contrato de mantenimiento GSS incluye otros beneficios, tales como la toma regular de muestras de lubricantes y líquidos que fomenta el mantenimiento predictivo, que si no se realiza o retrasa, a largo plazo conlleva la degradación de los componentes mecánicos», dice Matt Skipworth, Responsable Sénior de Genie Service Solutions para Europa, Oriente Medio, África y Rusia (EMEAR), Terex AWP.

Centrándose en el cumplimiento con la legislación EN280 y las directivas de máquinas, Skipworth continúa: «Como cabe esperar, las máquinas Genie se entregan de conformidad con la legislación vigente, pero tal como se recomienda en los manuales de servicio, para asegurar que sigan siendo conformes, seguras y funcionando al máximo rendimiento a largo plazo, hay que cumplir con los trabajos de servicio y las inspecciones regulares. Para los clientes con mantenimiento planificado como Stavdal, todas estas tareas que consumen mucho tiempo están cubiertas de forma profesional por nuestros cualificados técnicos Genie».

Con más tiempo para dedicarse a sus clientes y expandir su negocio, Olsson concluye: «Nuestros propios técnicos ahora aprovechan el tiempo para centrarse en las reparaciones importantes, así como para solicitar las piezas que necesitan. Como resultado, las máquinas que solían estar inmovilizadas en nuestro taller durante semanas, ahora están mucho antes nuevamente en alquiler, lo que no hace falta decir es mucho más rentable para nuestro negocio».





882:66:63    872:9873:72    74:663:62    09:982:73    882:66:63    872:9873:72

# IMAGÍNESE LO QUE ESTÁ POR VENIR.

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

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

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



**SI ES NUEVO,  
ESTÁ AQUÍ.**

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

ERKAT TIENE SU CENTRAL EN LA LOCALIDAD ALEMANA DE HÄMBACH

# ATLAS COPCO ADQUIERE ERKAT SPEZIALMASCHINEN & SERVICE GMBH

Atlas Copco, proveedor líder de soluciones de productividad sostenible, ha acordado adquirir Erkat Spezialmaschinen & Service GmbH, un fabricante de implementos de fresado para excavadoras.

Erkat tiene su central en la localidad alemana de Hämlich y dispone de oficinas de ventas y servicios distribuidas por todo el mundo. La compañía fabrica implementos de fresado para excavadoras que se utilizan principalmente en las industrias de la construcción y demolición así como en canteras y túneles. La marca Erkat marca goza de reconocimiento por su alta calidad e innovación continua.

Erkat posee 38 empleados y sus ingresos en 2015 alcanzaron la cifra de 12 millones de euros.

“Las fresadoras son un producto complementario perfecto



para Atlas Copco como proveedor de soluciones para excavación de roca, perfilado y de túneles y cimientos y trabajos de

demolición”, explicó Vladimir Kozlovskiy, presidente de la división Atlas Copco Construction Tools.

Para los trabajos actuales de demolición y excavación de roca, se está desarrollando una nueva tecnología impulsada principalmente por los requisitos que establece la legislación, en cuanto a la reducción de sonidos y vibraciones, aunque también se persigue mejorar el rendimiento en ciertas aplicaciones y en relación a las propiedades de materiales. “Las fresadoras cierran una brecha en ciertas aplicaciones a medio camino entre las cucharas tradicionales, adecuadas para excavación de suelo, y los sofisticados martillos hidráulicos que se emplean en la extracción de roca dura”, añade Kozlovskiy.

Las partes han acordado no revelar el precio de compra. Se espera que la adquisición se complete en el primer trimestre de 2017.

LA CIFRA DE NEGOCIOS ACUMULADA EN EL AÑO 2016 HA SIDO DE 457,8 MILLONES DE EUROS

## GRUPO HAULOTTE: CRECIMIENTO GLOBAL DEL 4% EN 2016

Haulotte Group realizó en el pasado cuarto trimestre del año 2016 una cifra de negocio consolidado de 114,4 millones de euros contra 134,5 millones de euros el año anterior, lo que ha representado un descenso en las ventas de -15% con respecto al mismo período del ejercicio precedente.

La cifra de negocios acumulada en el año 2016 ha sido de 457,8 millones de euros contra 445,3 millones de euros en 2015, lo que ha representado un crecimiento de 3% en la comparación de ambos ejercicios.

Animados por el retorno a la inversión de las principales empresas del sector del alquiler en la práctica totalidad de los paí-



ses europeos, ello ha representado más de la mitad de las ventas de la compañía, con un crecimiento de más del 20%, respecto a 2015.

El mercado norteamericano, sin embargo, ha sido el que peores cifras ha arrojado el pasado ejercicio

de 2016, confirmando en el último trimestre una caída del -20%.

Por su parte, el mercado Asia-Pacífico ha seguido su período de constante ralentización durante todo el ejercicio debido fundamentalmente a las tensiones geopolíticas y el precio del

petróleo. La caída de las ventas en este pasado ejercicio de 2016 ha sido de -2%, con respecto al pasado ejercicio de 2015.

Por último, y a pesar de una alentador último trimestre, América Latina sigue condicionada por la situación económica y política de los principales mercados, mostrando una caída de las ventas en un -8%.

Durante el año, las áreas de negocio del grupo Haulotte han seguido un crecimiento moderado, representando las ventas un +3%, el negocio de alquiler +2% y el área de servicios fue el que más creció con un +11%, representando esta última el de mayor crecimiento en los últimos años.

En cuanto al futuro, el grupo prevé, ante las buenas expectativas generadas en estos primeros meses de 2017 sobre todo en Europa, un crecimiento en la cifra de negocio de la compañía en un +5%.

# ¡Reserve ya su ejemplar!

SUSCRÍBASE AHORA Y ASEGURE LA RECEPCIÓN DE SU REVISTA TODOS LOS MESES POR SÓLO

19,95€

IVA y gastos de transportes incluidos.

## INFORMACIÓN ÚTIL Y RENTABLE PARA SU NEGOCIO

Toda la información sectorial destacada, análisis, opinión, mercados, novedades y oportunidades comerciales, amplios reportajes, especiales y mucho más en cada número.



Suscribiéndose se ahorrará más del **20%** sobre el precio unitario de cada ejemplar y recibirá cómodamente la publicación en su dirección postal. Además, tendrá acceso gratuito a la versión on line.

Solicite ya su suscripción:

📞 91 339 67 30

🖱️ [www.grupotpi/suscripciones](http://www.grupotpi/suscripciones)

@ [suscripciones@grupotpi.es](mailto:suscripciones@grupotpi.es)

✉️ TPI Edita, SA. Dpto. Suscripciones. Avda. Manoteras 26, 3º planta. 28050 Madrid

ENTRE LAS CINCO COMPAÑÍAS MÁS IMPORTANTES DEL SECTOR DE LOS GRUPOS ELECTRÓGENOS

# HIMOINSA PREMIADA POR SU LIDERAZGO EN LA EXCELENCIA DEL CRECIMIENTO

Según los recientes estudios de Frost & Sullivan, Himoinsa se encuentra entre las cinco compañías más importantes del sector de los grupos electrógenos, con un 8% de cuota de mercado europeo en 2015.

El jurado de expertos de la agencia de investigación de mercados ha seleccionado a Himoinsa entre el resto de fabricantes de grupos electrógenos por ser una de las que mejores resultados ha obtenido en términos de crecimiento y de impacto en el cliente.

Según el jurado, la expansión geográfica de Himoinsa, con la apertura de nuevas filiales y fábricas, le ha permitido tener una imagen en tiempo real de lo que ocurre en cada uno de los mercados en los que se encuentra presente. Su agilidad para dar respuesta a las necesidades de



sus clientes le ha permitido crecer un 15% a nivel mundial en 2015, cuando el sector crecía al ritmo de un solo dígito.

"A diferencia de muchos de sus competidores", señala Frost & Sullivan, "Himoinsa es capaz de emprender proyectos especiales que requieren cambios significativos en el producto estándar, demostrando una fuerte capacidad en ingeniería y flexibilidad en la fabricación". El premio al liderazgo en el crecien-

to dentro del sector de la generación de energía en Europa reconoce la capacidad de Himoinsa para crecer de manera orgánica a través de las mejoras introducidas en sus canales de distribución o del desarrollo de nuevos productos, así como de forma inorgánica, a través de adquisiciones y acuerdos comerciales que permiten un crecimiento de la empresa a largo plazo. Entre los criterios relacionados con el impacto de la compañía en sus

clientes, Frost & Sullivan destaca el alto sentimiento de pertenencia de sus consumidores, la alta calidad que perciben del servicio, accesible y rápido, y la imagen positiva que tienen de la marca hacia la que muestran una gran lealtad.

Para la concesión del premio, se ha valorado muy positivamente la consolidada red de distribución de Himoinsa, que ofrece soporte directo a los clientes, incrementando así la visibilidad de la compañía, el valor de la marca y la confianza de los consumidores.

Asimismo, la introducción de nuevas herramientas digitales ha permitido agilizar todos los trámites relacionados con sus clientes, conectándolos directamente con las fábricas y servicios de postventa las 24 horas del día.

LA NUEVA DELEGACIÓN EN LA LOCALIDAD MADRILEÑA DE VALDEMORO

## NUEVO DISTRIBUIDOR BOBCAT PARA LA ZONA CENTRO

Bobcat Of ha sido nombrado nuevo distribuidor oficial Bobcat y desde el mes de enero asumirá la distribución de la marca en las provincias de Madrid, Ávila, Segovia y Toledo.

Bobcat Of posee una larga experiencia en otras zonas de la península como representantes de maquinaria compacta de la firma Bobcat. La nueva delegación de la zona centro sita en el Polígono industrial Albresa de Valdemoro (Madrid), acoge más de 2.500 metros cuadrados dedicados a la venta y alquiler única y exclusivamente de maquinaria Bobcat; carga-

doras compactas de ruedas y orugas, mini excavadoras, manipuladores telescópicos de última generación e implementos origi-

nales. Bobcat of abre sus puertas con un equipo integrado por más de 25 profesionales altamente cualificados. "Se trata de



un proyecto que hemos desarrollado con una gran ilusión y con ganas de aportar valor a nuestros clientes. Entendiendo que estamos en una situación económica que apunta al crecimiento hay que aprovechar nuestro bagaje de muchos años de experiencia para que nuestros clientes sigan apostando y confiando en esta gran marca." apunta Ferran Recio, Responsable Comercial y Gerente de Bobcat of.

"Este nombramiento aportará sin duda numerosos beneficios en estas áreas, proporcionando a los clientes un servicio personalizado de la mano de expertos formados en el Campus de Doosan Bobcat de Dobris".

A partir del 2 de Enero para cualquier trámite relacionado con los equipos Bobcat en dichas zonas se puede contactar con: Bobcat Of Delegación Centro, Av. Madrid 32, Polígono Industrial Albresa 28340 Valdemoro Teléfono: 664 60 35 49.



# SOLUCIONES PARA TODOS LOS DESAFÍOS DE PLATAFORMAS ELEVADORAS

La mayor  
exposición  
de plataformas  
elevadoras  
del mundo



Regístrese ahora para conseguir una entrada **gratis!**  
[www.apexshow.com](http://www.apexshow.com)

Patrocinado por:



En colaboración con:



Amsterdam  
RAI Centre **2-4 MAYO**  
International Rental Exhibition

- ERA CONVENTION
- EUROPEAN RENTAL AWARDS



# LA FERIA LÍDER MUNDIAL DEL ALQUILER

Regístrese ahora para conseguir una entrada **gratis!**

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

En colaboración oficial con:



I AM THE POWER



**HIMOINSA**  
THE ENERGY