

ALLrental

●●● ENTREVISTAS

- Luis Turiel, director de ventas de GAM
- David García, director general y fundador de Dagartech
- Jose Luis Aliaga, director general de ToolQuick

●●● EVENTO

- Cinco ponentes internacionales muestran el estado del alquiler en Aseamac
- Anagrual celebra su Asamblea General mostrando sus grandes logros
- Unexma responde a la inquietud de sus asociados por la seguridad
- Éxito rotundo en la 25 convención de Anapat

●●● ESCAPARATE DE PRODUCTOS

- Retroexcavadoras

●●● EMPRESAS

- Inmesol ofrece nuevas soluciones para el sector del alquiler



Máxima potencia y productividad

United. Inspired.

Descubre de todo lo que es capaz Epiroc

El rendimiento nos une, la innovación nos inspira y el compromiso nos impulsa para continuar avanzando. Cuento con nosotros para obtener las soluciones que necesita hoy y los avances tecnológicos que le harán liderar el mañana.



epiroc.com



TE AYUDAMOS A CONSTRUIR EL MEJOR FUTURO



ALQUILER DE MAQUINARIA PARA LA CONSTRUCCIÓN



Alquiler a medida, al mejor precio



En 24 horas disponible en obra



Flota superior a 700 máquinas



Gran variedad de marcas y productos



Reduce costes y tiempo en ejecución de obra

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

Carrer del Plà, 4
Vilanova del Vallès · BCN
Tel. 93 845 61 00
www.moicanorent.com



RENT

MOICANO

SUMARIO 44



ENTREVISTA

Luis Turiel, director de ventas de GAM

PÁG. 22



EDITORIAL

Aseamac, presente en

BB Construmat6

EVENTOS

Éxito rotundo en la 25 convención de Anapat..... 14

Unexma responde a la inquietud de sus asociados por la seguridad.....40

ESCAPARATE DE PRODUCTOS

Retroexcavadoras24

ENTREVISTA

Jose Luis Aliaga, director general de ToolQuick 28

David García, director general y fundador de Dagartech.....36

EMRESAS

Inmesol ofrece nuevas soluciones para el sector del alquiler30

NOVEDADES

Martillo hidráulico MB 1650 de Epiroc, nueva estrella de la flota de maquinaria de Sicobrita42



EVENTO
Cinco ponentes internacionales muestran el estado del alquiler en Aseamac

PÁG. 32

ADAPTADO PARA PROTEGER EL MEDIO AMBIENTE

Nueva gama



INMESOL fabrica equipos que cumplen la normativa STAGE V, una de las más exigentes para la protección del medio ambiente

SMART POWER
(UE) 2016/1628





SMART POWER
(UE) 2016/1628

www.inmesol.es

INMESOL, S.L. / OFICINA CENTRAL

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

Síguenos en:  



GRUPOS ELECTRÓGENOS
INMESOL



TPI Edita

www.grupotpi.es | 91 339 67 30

Consejero Delegado

JOSÉ MANUEL GALDÓN BRUGAROLAS

Director General Comercial

David Rodríguez Sobrino



Redacción

DIRECTOR DE INFORMACIÓN

José Henríquez | jhenriquez@grupotpi.es

DIRECTORA

Marisa Sardina Febrel

marisa.sardina@grupotpi.es | 913 398 626

REDACCIÓN Y COLABORADORES

Laura García-Barrios, Nuria López, Beatriz

Miranda, Lucas Varas

Publicidad

JEFE DE VENTAS

Ángel Luis Lara Ahijón

angel.lara@grupotpi.es

Teléfono: +34 91 339 8699 | 618 732 312

DEPARTAMENTO COMERCIAL

Teresa del Amo, Ignacio Vázquez

Delegación Barcelona: Corina Estrella

Producción

JEFE DE PRODUCCIÓN

Enol Álvarez | enol.alvarez@grupotpi.es

MAQUETACIÓN Y DISEÑO

Jaime Dodero

DEPARTAMENTO DE PRODUCCIÓN

Eugenia Gonzales-Rubio, Katherine Jacome

Suscripciones y distribución

Marta Jiménez | marta.jimenez@grupotpi.es

Tel. 91 339 67 30

Sistemas

Joaquín Moll y Felipe Alzate

Bases de datos

Sandra García

Administración

Susana Sánchez

susana.sanchez@grupotpi.es

Impresión

Rotaclack S.L.

Depósito legal M-8855-2011

Precio ejemplar: 5 euros

Distribución postal

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

Servicio Postal

TGIES

ACEPP

Premio Editor de Publicaciones Profesionales 2012

EDITORIAL

All Rental, una historia de compromiso

La audiencia de la web de actualidad diaria de la revista *All Rental* continúa su senda de crecimiento, logrando sus mejores cifras de usuarios únicos, visitantes y páginas vistas. El seguimiento informativo de este portal ha sido premiado entre enero y junio de este año con la visita de más de 36.000 usuarios únicos y 68.5867 páginas vistas, lo que supone un crecimiento del 34 % y del 36 %, en ambos parámetros, respecto al mismo periodo de 2018. Estos datos cobran un especial valor añadido, ya que se logra mantener una tendencia ascendente por varios años consecutivos.

Esta subida moderada, pero continuada, es el premio a una cabecera que viene demostrando su capacidad para adaptarse a nuevos entornos y exigencias del sector del alquiler de equipos para la construcción, así como su determinada reinversión, como una de las medidas para alcanzar la necesaria competitividad.

Existe un consenso sobre la idea de que estamos en un momento clave de cambio, que exige establecer procesos de innovación continuados, sin dejar de lado la calidad, y dando continuidad a los procesos que persisten por su generación de valor. Este es el contexto que nos transmiten las empresas protagonistas de este sector; y lo que hace que desde *All Rental* sigamos perseverando con las mejores herramientas que tenemos a nuestro alcance, así como a través de los ojos de muchos profesionales que participáis con vuestras informaciones, colaboraciones y opiniones. Gracias a esto podemos ofrecer, a día de hoy, una información de interés que ayuda a obtener un conocimiento más global de lo que se cuece en este sector.

La historia de *All Rental* es una historia de compromiso con sus lectores que se sustenta en el servicio y respeto hacia ellos. Una historia que se ve recompensada con las cifras positivas que recogemos como colofón a una tarea cotidiana, compleja y gratificante. 43 ediciones en nuestro background sostienen este compromiso.

El seguimiento de este portal ha sido premiado entre enero y junio de este año con la visita de más de 36.000 usuarios únicos y 68.5867 páginas vistas lo que supone un crecimiento del 34 % y del 36 %, en ambos parámetros

ASEAMAC, PRESENTE EN BB CONSTRUMAT

La asociación de alquiler de maquinaria y equipos, Aseamac, participó activamente en la feria BB Construmat 2019 a través del stand informativo de la Federación de Gremios y los stands de algunos de sus miembros, como Alsina y Germans Homs. wEl stand institucional

compartido de Gremios, de la que Aseamac es miembro, estaban presentes varias empresas en representación de las asociaciones a las que pertenecen.

En el caso de Aseamac, una de sus empresas miembro, TST fue cabeza visible de la asociación dentro del stand de Gremios .



SOLIDEAL AÑADE EL ESPAÑOL A SU WEB PARA SERVICIO EN OCHO IDIOMAS

Solideal On-Site Service, visión de asistencia/servicio técnica de Camso para ruedas de carretillas elevadoras, anuncia el lanzamiento oficial de su web Solideal.com en español. A partir de ahora, los clientes en España tienen acceso a un servicio personalizado de asistencia técnica sobre el terreno, puntual y on-line.

“Añadir el español a Solideal.com va de la mano de la expansión del servicio Solideal On-Site: es parte de nuestro compromiso de mejorar y normalizar el servicio a nuestros clientes”, dice Jose Ramiro Chueca Mora, director gerente para España de Camso y Solideal On-Site Service. Además de esto, la compañía está lanzan-

do también versiones web en italiano, ruso y polaco. Esta decisión es parte de una estrategia más amplia para una mejor atención y servicio a los clientes, de acuerdo a sus necesidades locales.

“Solideal On-Site Service proporciona productos de alta calidad y soluciones puntuales de servicio llevadas a cabo por personal téc-

nico especializado. Con un servicio de asistencia sobre el terreno previa solicitud, se maximiza el trabajo y la actividad de las empresas. Los clientes pueden contar con nosotros para lograr el menor coste operativo por hora en sus máquinas, minimizando, además, el tiempo de paralización ,” añade Chueca Mora.

TIM WHITEMAN ABANDONA EL CARGO DE DIRECTOR GENERAL DE IPAF

Tim Whiteman abandona el cargo de director general de la Federación Internacional de Plataformas Aéreas (International Powered Access Federation, IPAF) tras 15 años en el cargo. El expresidente de IPAF, Andy Studdert actuará como CEO interino para proporcionar continuidad mientras se lleva a cabo la búsqueda de un nuevo responsable que ocupe el cargo vacante.

Tim Whiteman asumió el cargo de director general en 2004 asumiendo el reto de implantar la «I» en IPAF; es decir, para que la organización fuera verdadera-

mente internacional. En ese momento la Federación contaba con unos 400 miembros, la mayoría de los cuales se encontraban en el Reino Unido, y obtenía de la zona el 95 % de sus ingresos.

Hoy en día, más del 45 % de los ingresos provienen de fuera del mercado nacional, a pesar de que los ingresos y el número de miembros del Reino Unido no han dejado de crecer desde 2004. En la actual-

idad la Federación cuenta con casi 1.400 miembros en casi 70 países y goza de una buena salud financiera.

Tim Whiteman comenta: «Ha sido un privilegio trabajar con los miembros de IPAF de todo el mundo. La pasión por ofrecer un uso seguro y eficaz de las plataformas elevadoras motiva a muchas personas e IPAF comparte sus conocimientos y experiencia para ayudarles a mantenerse a salvo. Sin embargo, después de 15 años, es el momento de buscar un cambio en mi desarrollo profesional y agradezco a la Junta su apoyo para hacerlo posible”.



86.000 TRABAJADORES SE FORMARON EN 2018 CON LA FUNDACIÓN LABORAL DE LA CONSTRUCCIÓN

El Patronato de la Fundación Laboral de la Construcción se reunió para aprobar las cuentas de la entidad correspondientes al ejercicio 2018 y presentar la Memoria de actividades del pasado año, titulada 'Proyectando el futuro', y por primera vez, sólo disponible en formato on line, a través de la url: www.fundacionlaboral.org/memoria2018.

Los máximos responsables del Patronato de la Fundación — el presidente de la Confederación Nacional de la Construcción (CNC), Juan F. Lazcano, y los secretarios generales de CCOO de Construcción y Servicios, y la Federación de Industria, Construcción y Agro de UGT (UGT-FICA), Vicente Sánchez y Pedro Hojas,

respectivamente— destacaron, en su reunión semestral, que algunas de las próximas líneas de trabajo de la entidad paritaria se centrarán en dinamizar el mercado laboral de la construcción. Se llevarán a cabo una serie de medidas que impulsen aún más la formación y el empleo entre los trabajadores y empresas del sector, con especial hincapié en atraer a los jóvenes y a las mujeres.

El balance de 2018 fue más que positivo. La Fundación Laboral de la Construcción formó el pasado año a un total de 86.749 trabajadores de la construcción, un 15% más que en 2017; impartió más de 4.100.000 horas de formación, un 41% más que el año anterior, y desarrolló 9.000 cursos, un 12% más.



Por otro lado, el 75,1% de los alumnos (65.154 trabajadores) eligió formación relacionada con la Prevención de Riesgos Laborales (PRL), frente a un 23,1% (20.113 alumnos) que optó por una especialización en Ofi-

cios y profesiones del sector, y un 1,7% (1.482 trabajadores) que eligió materias transversales de Gestión. En cuanto a la modalidad formativa, un 89,4% de los alumnos se decantó por formación presencial (77.576).



O BIEN VD. ES FLEXIBLE

O LO ES SU DUMPER DUAL VIEW!



wackerneuson.com/dualview



**WACKER
NEUSON**
all it takes!

GERMANS HOMES REFUERZA SU NUEVA DIVISIÓN DE EVENTOS CON LA COMPRA DE MECATUBS

Germans Homs Lloguer adquiere la actividad de la sociedad Mecatubs, empresa con dos delegaciones, Gavà y Viladecans y dedicada al alquiler de escenarios y stands.

Germans Homs, consolidada en Cataluña como empresa especializada en el alquiler de maquinaria para la construcción, andamios y módulos prefabricados, complementa así su nueva División de Eventos con el objetivo de convertirse en operador global del alquiler para la industria de espectáculos, fiestas, conciertos, ferias y congresos. A raíz de esta compra,

la compañía refuerza su nueva línea de negocios, creada el pasado mes de abril con la adquisición de Llogater, empresa especializada en el alquiler de maquinaria y grupos electrógenos para eventos, principalmente en las comarcas de Girona.

Esta nueva adquisición de la actividad de Mecatubs permitirá ofrecer una mayor cobertura para el desarrollo de eventos, con un servicio ampliado que incluirá el diseño, alquiler y montaje de escenarios, gradas, estructuras especiales, stands, marquesinas y camerinos móviles.



HERRERA OBTIENE LA ACREDITACIÓN EN LA ACTIVIDAD DEL ALQUILER DE MAQUINARIA

Herrera ha cumplido con los requisitos establecidos en el protocolo de acreditación. La Asociación española de alquiladores de maquinaria, Aseamac, estableció en este protocolo de acreditación los requisitos generales que

debe cumplir una empresa para prestar servicios de alquiler de maquinaria, con el objetivo de potenciar su especialización.

Suministros Industriales Herrera, fundada en 1972 por Luis Martínez Herrera, lleva más de 30 años

de trayectoria en el mercado de venta y alquiler de maquinaria de construcción, industria y obras públicas.

La compañía dispone de un moderno parque de maquinaria en constante renovación, controlado y mantenido por su Servicio Técnico



para asegurar un funcionamiento óptimo de la maquinaria en la obra.

NINA ARESOUND, NUEVA ENCARGADA DEL DEPARTAMENTO LEGAL DE VOLVO

Herrera ha cumplido con los requisitos establecidos en el protocolo de acreditación. La Asociación española de alquiladores de maquinaria, Aseamac, estableció en este protocolo de acreditación los requisitos generales que debe cumplir una empresa para prestar servicios de alquiler de maquinaria, con el objetivo de potenciar su especialización.



Suministros Industriales Herrera, fundada en 1972 por Luis Martínez Herrera, lleva más de 30 años de trayectoria en el mercado de venta y alquiler de maquinaria de construcción, industria y obras públicas.

La compañía dispone de un moderno parque de maquinaria en constante renovación, controlado y mantenido por su Servicio Técnico para asegurar un funcionamiento óptimo de la maquinaria en la obra.

SANDRA LABARTA CAMACHO, NUEVO INTEGRANTE DEL EQUIPO DE OLIPES

Sandra Labarta se incorpora al departamento de exportación de Olipes con la misión de potenciar y desarrollar la expansión de la empresa en el mercado exterior, así como la gestión de las relaciones comerciales internacionales, siguiendo las directrices establecidas en el plan de expansión que el fabricante de grasas y lubricantes español inició el pasado año.

Sandra Labarta, Zaragoza, es diplomada en Ciencias Empresariales por la Universidad de Zaragoza, cuenta con un Bachelor en Commercial Economics por la

Durante más de 16 años ha ocupado diferentes puestos de trabajo relacionados siempre con el área de comercio exterior, una gran parte de los mismos dentro de empresas del sector de la industria química, el petróleo y sus derivados.



IBÉRICA DE PLATAFORMAS CUMPLE 30 AÑOS

Ibérica de Plataformas, empresa ubicada en Getafe (Madrid), comenzó su andadura en el sector en 1989.

Compañía especializada en el sector del alquiler de plataformas elevadoras móviles de personal con soluciones inte-

grales para el alquiler, al servicio de la construcción, obra pública, industria, agricultura, entre otras. Estas tres dé-

cadass de experiencia han permitido a la compañía ofrecer calidad de servicio, eficacia y seriedad.

ENERGIZE
YOUR
PERFORMANCE**

PULSEO
GENERATION

- Eléctrico
- Silencioso
- Todoterreno

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

www.pulseo-generation.com

*Ver condiciones en la red de distribución Haulotte. **Dinámica su rendimiento es performático.

GARANTIA
HAULOTTE
5 AÑOS

Anagrual celebra su Asamblea General mostrando sus grandes logros



De izda. a decha, David Ruiz, secretario general de Anagrual; José Manuel García, presidente de Anagrual; Jaime Raynaud, viceconsejero de Fomento de la Junta de Andalucía; Arturo Virosoque, vicepresidente de Anagrual y Fernando Alfaro, presidente de Anagrual Andalucía.

Anagrual, Asociación Nacional de Alquiladores de Grúas, celebró el pasado mes de junio su Asamblea General en Sevilla, con más de 70 asociados que acudieron este año a la cita. La asamblea fue inaugurada por Jaime Raynaud Soto, viceconsejero de la Junta Andalucía, quien destacó la importancia de las asociaciones empresariales como nexo con las administraciones públicas.

Durante su intervención David Ruiz Garzón, secretario general de Anagrual detalló los proyectos y gestiones que la entidad ha afrontado el pasado año y que son de interés las em-

presas como es la estrecha colaboración con el Ministerio de Industria para trabajar en la versión 2 de la Guía de Interpretación de la ITC, en la que se ha intentado mejorar algunos aspectos de misma.

RESTRICCIONES DE CIRCULACIÓN

Como cada año, se presentaron alegaciones a la Resolución anual de restricciones que intenta mejorar la movilidad de las empresas. Fruto de esta acción, fue el conseguir las tarjetas amarillas, que es la posibilidad de que las grúas móviles que por necesidades de trabajo necesiten circular en periodo restringido lo pudieran hacer.

COORDINACIÓN ACTIVIDADES EMPRESARIALES

Estamos ante uno de los grandes problemas de nuestro sector, donde la coordinación de actividades empresariales se hace al peso, cuanta más documentación entregues, aunque esta sea absurda o innecesaria, mejor coordinado. Todo un despropósito que sume a nuestras empresas en un maremágnum del cual parece imposible salir. Conscientes de este problema, llevamos tiempo realizando acciones que si no solucionen al menos minimicen



el problema, entre las que están vigentes o en desarrollo nos encontramos con las siguientes: a) Estudiar la posibilidad de subcontratar el servicio. b) Proyecto para crear una herramienta informática que remita la documentación a todos los portales Web. c) Consulta Mº Trabajo, Subdirección Ordenación Normativa sobre portales y documentación. d) Consulta Mº Trabajo, Inspección de Trabajo sobre portales y documentación.

SELLO CALIDAD ANAGRUAL Y NORMAS ISO

Desde Anagrual se sigue trabajando además en nuevos proyectos destinados a mejorar la actividad del sector, como el desarrollo de un sello de calidad Anagrual, una mayor reducción de los plazos de pago y la realización de cursos de conducción eficiente. Cabe destacar también la posibilidad de preparar la empresa para poder obtener las ISO más importantes a precios especiales.

ESTIBA EN EL TRANSPORTE

Tras la entrada en vigor de la normativa que regulaba esta cuestión, desde Anagrual se ha procedido a elaborar un tríptico,

al que los responsables quieren dar continuidad con la elaboración de un curso práctico sobre la estiba en el transporte, así como elaborar un tríptico específico sobre la estiba del material auxiliar de grúa.

MODIFICACIÓN ITC

En materia de actuaciones con la Administración Pública, han sido numerosos los logros obtenidos ante los Ministerios de Trabajo, Industria, Educación y Fomento en materias como la Guía de interpretación de la ITC. En este sentido Anagrual ha presentado alegaciones al proyecto de modificación de esta. La modificación solo permitía matizar algunas cuestiones muy colaterales de la norma, tales como eliminar la edad de las grúas para formación u otros aspectos menos relevantes. Se presume que esta modificación se publique en julio del próximo año.

NORMA UNE

Anagrual está participando en la elaboración de la Norma UNE que supla al manual de inspecciones oficiales de las grúas móviles y cuya elaboración conti-

nuará durante el próximo año. En este sentido se han presentado alegaciones al manual de inspecciones de las ITV, que ha sido aceptadas por el Ministerio, estando pendiente de incorporar al manual, con las cuales esperamos conseguir que las grúas móviles no sean inspeccionadas como vehículos de transporte sino como vehículos de obras y servicios.

CÁRTEL DE CAMIONES

La agrupación empresarial también ha puesto a disposición de los socios la posibilidad de reclamar los daños ocasionados por el cartel de camiones en colaboración con el bufete David Jaime y Asociados, así como trasladar a los socios que lo estimen, la posibilidad de vender sus derechos de reclamación. Esta acción está vigente en la actualidad.

PLAZOS DE PAGO

Desde Anagrual trabaja en proyectos destinados a mejorar la actividad del sector, como la realización de cursos de conducción eficiente, el desarrollo de un sello de calidad Anagrual o una mayor reducción de los plazos de pago. Siendo conscien-



tes del sistemático incumplimiento de los plazos de pago, la Agrupación ha realizado gestiones para afrontar esta problemática, tales como recomendaciones para incorporar en las facturas textos referente a la Ley de morosidad, y estamos en estudio de realizar una serie de acciones sobre el incumplimiento de la Ley de morosidad.

MATERIA INFORMATIVA

David Ruiz Garzón hizo un resumen del trabajo realizado en materia informativa, con la publicación de 34 circulares, 31 boletines digitales, la edición de su revista cuatrimestral, así como 71 notificaciones web.

NO VALE RENDIRSE

Por su parte, el empresario y conferenciante Emilio Duró destacó por su brillante exposición en su presentación de "No vale rendirse". El experto mostró las claves para vivir cada momento con pasión y optimismo.

MESA REDONDA

A continuación, se realizó un coloquio exposición, sobre cuestiones de gran actualidad. La Guía ITC 2019, fue expuesta por José Antonio Delgado García-Echagüe, jefe de Servicio Seguridad y Calidad Industrial Mº Industria. A continuación, Ignacio Cáceres Armendáriz, jefe de Servicio de Industria Junta de Andalucía expuso la modificación prevista de la ITC Grúas móviles.

Por su parte, Juan Carlos Mejías, abogado y secretario de Agrucom, habló sobre el registro diario de jornada.

Sobre el Nuevo Reglamento de Ordenación de Transporte Terrestre hizo una presentación Enrique Pérez Ortiz de Medivil, secretario de Agrunor y Departamento de Transporte de Anagrual.

Por último, la elevación de personas con grúa hidráulica. UNE-EN 280 sobre las plataformas elevadoras móviles de personal fue expuesta por Enrique Rodríguez Jiménez, presidente

Comité Técnico de Normalización 58 "Elevación y Transporte" de Aenor y de Palfinger Ibérica.

Por último, los patrocinadores Oro, Liebherr Ibérica, Palfinger Ibérica y Manitowoc, realizaron una presentación sobre sus novedades y productos más destacados.

Desde Anagrual han agradecido "la confianza de nuestras más de 150 empresas asociadas, repartidas por toda España; de las asociaciones regionales y junta directiva con sus presidentes, vocales y secretarios y su imprescindible y poco valorado trabajo; y de las 19 empresas colaboradoras, sin las que su apoyo, soporte y colaboración sería muy difícil nuestra sostenibilidad"

La asamblea concluyó con la clausura oficial por parte de José Antonio Delgado García-Echagüe, jefe de Servicio Seguridad y Calidad Industrial Ministerio de Industria, quien cual felicitó al sector por la existencia de Anagrual, destacando "la profesionalidad y buen hacer de la asociación en pro de los intereses del sector".



Ven y compra los mejores equipos de ocasión!

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



Toucan 10E

Fabricante: JLG

Año: 2007

Precio: € 9.500,00



GS3268DC

Fabricante: Genie

Año: 2006

Precio: € 6.000,00



GS2646

Fabricante: Genie

Año: 2004

Precio: € 3.500,00

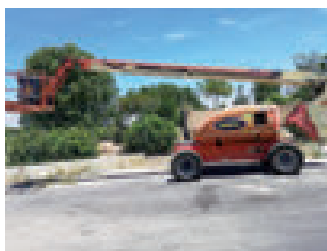


S85

Fabricante: Genie

Año: 2005

Precio: € 25.000,00



800AJ

Fabricante: JLG

Año: 2006

Precio: € 30.000,00



Z4222/IC

Fabricante: JLG

Año: 2006

Precio: € 11.000,00



H16TPX

Fabricante: Haulotte

Año: 2004

Precio: € 8.000,00

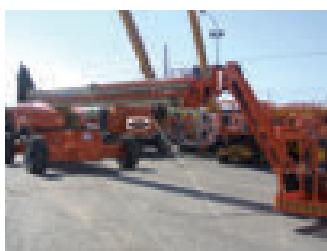


2030ES

Fabricante: JLG

Año: 2006

Precio: € 4.500,00



1350SJP

Fabricante: JLG

Año: 2008

Precio: € 65.000,00

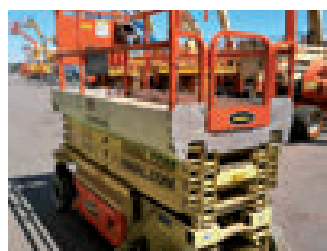


T800

Fabricante: JLG

Año: 2007

Precio: € 8.500,00



2646ES

Fabricante: JLG

Año: 2006

Precio: € 4.500,00

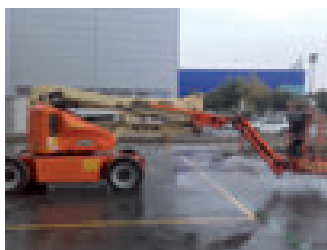


4393RT

Fabricante: JLG

Año: 2006

Precio: € 12.900,00

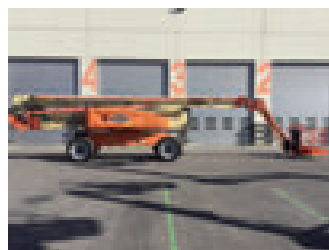


E450AJ

Fabricante: JLG

Año: 2006

Precio: € 12.500,00



1250AJP

Fabricante: JLG

Año: 2007

Precio: € 62.500,00

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

Mas información en:

Teléfono: 667 586 147
Email: ventas@riwal.com

www.riwal.com/sales

Above all. Rival

Éxito rotundo en la 25 convención de Anapat

Tras 25 años de celebraciones, nadie cuestiona que la gestación, crecimiento y consolidación de la convención anual de Anapat ha repercutido muy positivamente entre los alquiladores de plataformas aéreas de trabajo, gracias a su objetivo cumplido de ponerse al servicio de estos y servir como atalaya de excepción para el intercambio de experiencias y conocimiento.



David Cagigas, presidente de Anapat.

Málaga, apodada la bella por la lírica y la copla popular, ha atraído desde siempre a viajeros, comerciantes, pobladores o guerreros, quienes han ido dejando su impronta en esta ciudad que hoy en día puede presumir, entre otras cosas, de ser cosmopolita y hospitalaria. Es por ello que esta vibrante urbe enclavada entre montes y playas ha resultado ser un especial marco para la celebración de la última convención de Anapat, que en esta ocasión ha mostrado un especial carácter, al ser la vigésimo quinta edición celebrada. Dicen que la belleza del entrono inspira, quizá el plantel de ponentes, protagonistas del en-

cuentro, con sus conferencias de primer nivel, conducidas por la sobresaliente actuación de David Cagigas, presidente de Anapat, sean una prueba más de ello.

La jornada de dos días de duración se abrió con la celebración de la Asamblea General, que dio paso a la inauguración de la convención con la ponencia de una destacada leyenda del baloncesto, Juan Antonio Corbalán. Además de su exitosa carrera profesional, siendo considerado el jugador con el mejor palmarés individual de la historia del baloncesto español, Corbalán es licenciado en Medicina por la Universidad Complutense de Madrid, centrando su

especialidad en la cardiología y la medicina deportiva. Bajo el nombre "Equipos de otra naturaleza", estableció un acertado paralelismo entre un equipo de baloncesto y otro de trabajo, mostrando las claves que vienen a confluir en ambos para sacar las mejores capacidades de cada miembro del mismo equipo. Detrás de esas actitudes deportivas y tomando ejemplo de ellas, según Corbalán, se pueden tratar de mejorar las realidades profesionales de cada persona dentro de una empresa.

Una clave fundamental para la excelencia del trabajo, tal y como explicó Corbalán, es la actitud, la motivación, la forma

SEGURIDAD COMPACTIBILIDAD PRODUCTIVIDAD **MANITOU**





Juan Antonio Corbalán.



Alexandre Saubot, director general de Haulotte Group.

de enfrentarse a los retos: "Para formar un buen equipo es necesario fomentar la actitud en cada uno de sus miembros". En este sentido explicó que el secreto no es decirle a un jugador "vamos a ganar" sino "hacedlo todo lo mejor que podáis para acabar con la cabeza muy alta", y puso de ejemplo el trabajo de John Robert Wooden, exentrenador de baloncesto estadounidense, considerado el mejor de la historia de la NCAA. Además de la actitud intrínseca de cada jugador, se refirió a la actitud de servicio que debería tener un buen líder y su interrelación con los miembros del equipo: "el líder es aquel que facilita el éxito del colectivo,

que los demás den lo mejor de sí mismos, propiciando las canastas de otros miembros del equipo". Según el doctor, "nos hacemos relevantes cuando nuestro propio éxito es el éxito de los demás, cuando lo que yo hago sirve para que otros tengan un beneficio añadido. Cada uno de nosotros somos analizados por el éxito que generamos a nuestro alrededor. Hay gente que se apropia del conocimiento que no es suyo".

Dentro de ese juego de interrelación entre los líderes y los "jugadores" existe un concepto que definió como "gatillo emocional". "Todos debemos estar orgullosos de pertenecer a un equipo. Cada uno de no-

sotros representamos a nuestro colectivo y le damos forma, esto es la proyección del equipo.

Refiriéndose a la pirámide de la jerarquía corporativa, explicó que "el liderazgo no se puede entender de forma vertical. Todos los cursos de coaching tratan de decir que el mejor de los líderes tiene que terminar haciendo equipos que trabajen solos, que tomen responsabilidades. Y el camino para esta realidad es potenciar sus habilidades".

Tras la ponencia de del exjugador de baloncesto se dio paso a asistir a las presentaciones de los Patrocinadores Premium y Oro. En esta edición, se ha otorgado un gran protagonismo a estos, habilitando toda la tarde del día 5 de junio una zona de workshop y de exposición de las máquinas, donde, además se ha compartido un espacio para relaciones comerciales libres en el que los actores han intercambiado impresiones y experiencias sobre el sector.

NORMATIVA

José Antonio Delgado-Echagüe Sell, jefe de Área de Seguridad Industrial del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, ha hablado sobre la seguridad de las PEMP y la norma UNE-58921, recomendada por el Ministerio de Industria. El aumento del uso y el alquiler de plataformas elevadoras para efectuar trabajos en altura (ya sean montajes, reparaciones, inspecciones, etc.) exige garantizar que estos equipos se mantengan en perfecto estado de mantenimiento y utilización. Esta norma establece requisitos tanto para el mantenimiento como para la revisión e inspección de las plataformas elevadoras móviles de personal (PEMP) con el objetivo de asegurar las condiciones técnicas y de seguridad necesarias para el funcionamiento de estos equipos y, con ello, la seguridad de las personas.

Entre los contenidos de la nueva norma, se establece que las inspecciones periódicas y excepcionales sean realizadas por entidades de inspección acreditadas conforme a la norma UNE-EN ISO/IEC 17020, como medio para garantizar la competencia de estas entidades que intervienen en el control del mantenimiento de las condiciones técnicas y de la seguridad. Con la publicación de la nueva norma, las entidades de inspección que ope-

ren en este ámbito pueden solicitar la acreditación de ENAC.

La importancia de este nuevo marco normativo es que, al no existir una regulación específica sobre las condiciones de instalación, manejo o mantenimiento de las PEMP, el Ministerio de Economía, Industria y Competitividad reconoce que el cumplimiento de la norma 58921:2017 constituye una forma de cumplir con las exigencias de la Directiva de Máquinas, la Ley de Prevención de Riesgos Laborales y el Reglamento de los Servicios de Prevención, así como las disposiciones mínimas de seguridad y salud para la utilización por los trabajadores de los equipos de trabajo tipificados en el Real Decreto 1215/1997.

“Esta normativa se caracteriza por reflejar el concepto moderno de autorregulación y de ser inclusiva, ya que participan diferentes sectores. Recomendamos su utilización de forma correcta. La norma no es obligatoria, pero seguirla es actuar de forma correcta y evitar problemas. Contiene aspectos fundamentales que incluye, por ejemplo, la inspección por una tercera parte, como una ITV”. Delgado-Echagüe finalizó su ponencia dando las gracias a Anapat por el trabajo que viene realizando: “Asociaciones como Anapat son para nosotros muy importantes porque, gracias a su actividad, las empresas hablan con una sola voz y pueden trasladarnos sus inquietudes y necesidades”.

REDUCCIÓN DE EMISIONES

Sobre la preocupación ambiental en cuanto a las máquinas con motor, mostró una cierta disconformidad Alexandre Saubot, director general de Haulotte. “Creo que todo el mundo os está mintiendo porque se está diciendo que los coches eléctricos no tienen emisiones y esto no es verdad. Los vehículos eléctricos ayudan a reducir las emisiones de CO2 cuando circulan, pero en su proceso de fabricación sí generan contaminación, sobre todo en lo que se refiere a las baterías. Por lo tanto, la electricidad no baja las emisiones de carbono, solo las traslada a otro lugar, más lejos del usuario”. Y añadió que “seguimos necesitando los motores hasta que se implante en un futuro el hidrógeno como combustible, la mejor alternativa para una movilidad limpia. Y poniendo esta idea como foco de atención se refirió a una frase de



Iván Morodo, director general de Haulotte Ibérica.



De izda. a dcha: Gérard Déprez, CEO de Loxam; Pedro Torres, Chief Operating Officer (director de Operaciones) de Riwal, Pascal Vanhalst, CEO de TVH; Olivier Colleau, presidente del Grupo Kilotou y Pedro L. Fernández, presidente y fundador de GAM.

Antonie de Saint Exupéry cuando este hablaba del futuro: “nuestra tarea no es preverlo, sino hacerlo posible”. Y precisamente con esa mirada anticipatoria, explicó que su firma estaba trabajando en cómo hacer el producto más inteligente posible para que sea más rentable, con ideas que implementar. “Me imagino en el futuro una máquina con el mismo aspecto de ahora, pero capaz de hacer muchas cosas, como, por ejemplo, que el proveedor pueda saber si un componente está a punto de romperse, y las horas que le queda por trabajar, o que una empresa de alquiler pueda saber dónde están tus máquinas sin que nadie de la com-

petencia tenga acceso a esa información”. Para finalizar invitó a los asistentes a ver in situ el brazo articulado HA20 LE PRO de la gama Pulseo. Esta nueva generación de plataforma de elevación móvil eléctrica es perfecta para aplicaciones en exteriores. Su eje oscilante y su tracción en las cuatro ruedas aseguran una adherencia y estabilidad óptimas para el trabajo al aire libre. La generación Pulseo incorpora además los sistemas de seguridad Haulotte Activ’Shield Bar y Haulotte Activ’Lighting System. El Haulotte Activ’Shield Bar 2.0 es un sistema seguro y efectivo. Ante el riesgo de atrapamiento, el operador es impulsado contra la



De izda. a dcha., Gérard Déprez, CEO de Loxam, David Cagigas, presidente de Anapat, Pascal Van Halst, CEO de Mateco/TVH, Pedro Luis Fernández, CEO de GAM, Pedro Torres, COO de Riwal, Pedro Luis Benito, vicepresidente de Anapat, Alexandre Saubot, director general de Haulotte Group, Olivier Colleau, CEO de Kiloutou y Antonio Casado, secretario general de Anapat.



José María Gay de Liébana, analista económico y profesor de Economía y Contabilidad.

barra y la máquina se detiene automáticamente. Protegido por Safety Gap, el operador mantiene un fácil acceso a los controles y una visibilidad sin obstáculos. Por su parte, el Haulotte Activ'Lighting System garantiza la máxima seguridad a la hora de cargar y descargar el equipo. Compuesto por 11 focos LED, el sistema proporciona una iluminación ideal de la cesta, de los controles y del área de maniobra alrededor de la máquina.

Presente y futuro del alquiler de PEMP en España y en Europa ha sido el eje sobre el que

han girado las ponencias del panel de expertos, que han coincidido en que estamos ante un periodo de estabilización del sector. Gérard Déprez, CEO de Loxam, abrió el debate poniendo de relieve que es inherente al mercado el vivir con ciclos. Hoy en día, esta firma se posiciona en la cúspide de las empresas de alquiler de Francia, presente en 13 países. Con esta carta de presentación, los asistentes recibieron con gran interés la ponencia de su presidente, que destacó que "toda empresa de alquiler sabe que debe enfren-

tarse a ciclos. Hoy en día, la industria del alquiler es un mercado con confianza. Las órdenes de compra están aumentando porque los operadores de alquiler quieren expandirse para capturar el crecimiento orgánico actual y rejuvenecer sus flotas. La maquinaria obsoleta tiene muchos gastos de mantenimiento y la gente mantiene el equipo antiguo porque el coste es muy elevado".

MERCADO CHINO

Un capítulo que también abordó Déprez fue la situación del mercado chino al que calificó de grande, difícil y sofisticado. Se refirió a su estrategia de penetración con operaciones de compra y puso sobre la mesa el ejemplo de la venta de Volvo al fabricante chino Geely, basado en diferentes líneas estratégicas: acceder de forma directa al mercado europeo y adquirir la tecnología del fabricante para incorporar en sus modelos, que tendrán menores costes de producción. Y ante esto apostilló que "nosotros no vamos a competir con low cost. Hay que trabajar con las administraciones para obligar a todos los actores a respetar las mismas reglas de juego, mejorando cada día en cuanto a la seguridad".

Sobre los productos eléctricos advirtió que debemos estar preparados para vender máquinas sin motores, ya que en las ciudades en el futuro la mayoría de las máquinas serán eléctricas.

En esta idea coincidió Pedro Torres, Chief Operating Officer (director de Operaciones) de Riwal, quien destacó que países como Dinamarca, Suecia y Holanda empiezan a pedir máquinas con cero emisiones. En este último país, por ejemplo, "hay una gran deducción por vehículos eléctricos por lo que el Gobierno juega un papel importante en el objetivo de reducción de emisiones, con un plan energético a largo plazo, donde se incluyen las medidas a tomar y los objetivos a alcanzar en los próximos años". También Torres se refirió a la antigüedad de los parques en España y al payback, que "en nuestro país es muy largo".

Asimismo, apuntó que "el mercado chino va a crecer mucho porque están trabajando con muy buena tecnología, posicionándose como importantes competidores".

Pascal Vanhalst, CEO de TVH, con Mateco como división de alquiler de maquinaria del grupo, coincidió en la idea de que "el desa-

"En 2020 se prevé una desaceleración de la economía, más acentuada que en este 2019"

rollo de lo eléctrico va a seguir", pero puntualizó que, al existir varias desventajas, no es posible predecir una respuesta acertada a futuro. En cuanto a la situación del parque de maquinaria, explicó que, de momento, los clientes prefieren utilizar máquinas antiguas, pero "la realidad es que al final este tiene que pagar más dinero porque hay un mayor coste de mantenimiento". En relación al número de plataformas en España, confía en que, cuando los precios empiecen a subir, se utilizarán un mayor número de estas. "Si aterrizas en Estados Unidos te puedes encontrar con 30 plataformas y, de estas, solo dos o tres están trabajando. En Europa no pasa esto". Atendiendo a si el mercado chino va a afectar a nuestro país, se mostró seguro al afirmar que "este no va a arruinar al nuestro. Se agarrarán a él, pero no van a ser tan fuertes".

BARRERAS A COMPETIDORES

Muy rotundo se mostró Pedro L. Fernández, presidente y fundador de GAM, al subrayar la necesidad de poner barreras de entrada a los competidores que quieran entrar con bajos costes. "Debemos hablar menos de precio y sí de barreras de entrada para evitar problemas para nuestra industria". Asimismo, destacó que la clave no está en ser competitivo por costes laborales sino por output: "Hay costes operacionales más bajos en España que en Europa debido a los menores salarios, pero no son buenas las tasas de sostenibilidad por esto". Además, se mostró muy concluyente al afirmar que "hay que trabajar en eléctrico, aunque no va a ser algo disruptivo".

"Cuando Kilotou quiso entrar en España en 2015, es porque confiaba en su potencial", así se expresaba Olivier Colleau, presidente del Grupo Kilotou, firma que en los últimos cuatro años ha mantenido una estrategia constante de desarrollo y expansión en el mercado español, tras la compra de Rentecnik, Alvecon y CTC de Maquinaria hace dos años. Se mostró optimista en cuanto a la



Pedro Benito, vicepresidente de Anapat



Raúl García, director de Ventas de Pramac & Generac

recuperación de la economía y mostro su deseo de "participar en el futuro desarrollo del mercado en España y proporcionar los beneficios de nuestra marca. La flota es muy vieja ahora y el reto de la industria en este país en los próximos cuatro años es invertir en nueva maquinaria. Hemos pasado una gran crisis tanto en Francia como en España y ahora vamos por buen camino". Y en ese curso de recuperación, su estrategia como empre-

sa —destacó—, es "ofrecer productos seguros y respetuosos con el entorno, sin olvidar también las emisiones acústicas, porque disminuir el nivel de ruido en la maquinaria es una tendencia clave". Además, incidió en la importancia de "convencer a los clientes de que estén preparados y que, tanto estos como las empresas de alquiler, puedan dar el valor apropiado a este tipo de productos".

La 25ª Convención de Anapat ha sido



Pedro García, director de Genie para España y Portugal



Karen Trenzano, directora de Marketing de Transgrúas.



Enrique Rodríguez, director de Procesos de Negocio en Palfinger Ibérica, y Cristina Bacchi, responsable de la división de Plataformas Aéreas.

"La transformación digital y la robotización de las empresas son dos factores que serán clave para el tejido económico"

también una oportunidad para conocer con gran detalle el momento económico actual, y perspectivas 2019-2020 de la mano del analista económico y profesor de Economía y Contabilidad José María Gay de Liébana. El experto ha versado su discurso sobre el momento económico actual y las perspectivas 2019—2020, con un balance de las oportunidades y amenazas que afronta la economía. En su exposición ha puesto sobre la mesa aspectos como la gestión del Tesoro del Estado para hacer frente al sistema de pensiones o la falta de inversión en I + D + i, con un mínimo crecimiento en diez años (2007-2017) de 13.342 a 14.052 millones de euros. Además, ha explicado con detalle las causas de la desaceleración de la economía mundial, entre las que se encuentran, la erosión de la confianza por la escalada de tensiones comerciales entre EE.UU y China, el problema de Irán y el Petróleo; temor al Bréxit; tensiones macroeconómicas en Argentina y Turquía; problemas de la industria de la automoción en Alemania; endurecimiento de las políticas de crédito en China; contracción de las condiciones financieras y normalización de la política monetaria de las economías avanzadas o la deuda mundial en 2018, cifrada en 243 billones de dólares.

PANORAMA ECONÓMICO

Liébana mostró una detallada radiografía del panorama económico actual, poniendo el acento en aquellos elementos que pueden ser determinantes a medio plazo, como la irrupción de las nuevas tecnologías en la economía, sirviéndose del ejemplo del 5G, siglas utilizadas para referirse a la quinta generación de tecnologías de telefonía móvil, o plataformas globales como Apple, Alphabet, Microsoft, Amazon o Facebook. De estas últimas

destacó su elevado gasto en I+D y tecnología, mostrándose a la cabeza Amazon con 28.837 MM de dólares, lo que representa un 12% sobre sus ventas netas en 2018.

También reflexionó sobre el cambio que puede sufrir el mercado laboral por la transformación digital y la robotización de las empresas, dos factores que serán clave, aseguró, para el tejido económico, y terminó exponiendo las perspectivas de cara a 2020, un año en el que prevé una desaceleración de la economía más acentuada que en este 2019. "En España vamos perdiendo protagonismo, pero no podemos prosperar con nuestro modelo productivo actual. En los años 60 nuestra agricultura tenía un gran peso, pero ahora existe un proceso acelerado de concentración urbana, grandes olas migratorias y cambios demográficos que han provocado una alta proporción de gente mayor de 65 años y empobrecimiento de las clases medias, entre otras. Asimismo, y dentro del contexto de las finanzas públicas destacó que "hay mucho gasto público y, como resultado, un déficit acumulado de 814.443 millones de euros de 2008 a 2019.

FELICITACIONES A ANAPAT

En suma, ha sido esta una convención con un programa de primer nivel, una organización impecable y un estupendo ambiente que dejaron un agradable sabor de boca. En definitiva, un aliciente para todos los agentes del sector, en aras de seguir trabajando de forma rigurosa y profesional con el fin de garantizar la buena marcha de este. Desde la revista All Rental, felicitamos a los protagonistas de Anapat, que han conducido esta 25 convención con tanto acierto: David Cagigas, presidente; Pedro Benito, vicepresidente, Antonio Casado, secretario general, así como Elisabeth Vargas, responsable de administración y Jorge Juan Ferrando, técnico de proyectos, entre otros... un equipo perfectamente coordinado que explica en gran parte, tal y como expresaba Pedro Benito, el importante rol de Anapat "que ha sabido siempre cómo optimizar los recursos para salir de la crisis". Y concluía afirmando que "a pesar de que un aniversario es solo una pausa en el camino, esta sirve para proyectarnos hacia un futuro, porque Anapat es una gran familia que se va adaptando a los cambios de este sector".



João Hébil, director general de Manitou para España y Portugal.



Jesús Casín, director de Socage Ibérica.



Stefano Sorbini, director de Ventas de JLG para España

Entrevista a Luis Turiel, director de ventas de GAM

“Este año la renovación **va a un ritmo considerablemente rápido**, el mercado va en consonancia y la demanda hace que podamos **ir a un ritmo más rápido** que en el pasado”



GAM es una compañía multinacional de origen español especializada en servicio integral de alquiler de maquinaria. Especialistas en elevación, manipulación, industria y energía. Sus servicios incluyen también mantenimiento, formación, compra-venta y distribución de diferentes marcas de maquinaria. En la actualidad, la compañía es distribuidor oficial de Magni, Hyster, Tennant y Logitrans, con una red comercial formada por 50 delegaciones propias y más de 20 concesionarios. Entrevistamos a Luis Turiel, director de ventas de la firma para conocer las claves de su éxito y sus fortalezas en el momento actual.

LUIS TURIEL

Recientemente GAM reunía en su Partners' Day a fabricantes y concesionarios para reforzar el negocio de ventas y distribución. ¿Cómo va pisando la firma en el mercado ibérico en estos momentos? ¿Y en otros países ya fuera de nuestras fronteras?

Trabajamos día a día para ofrecer a nuestros clientes el servicio que nos demandan, intentando ampliar nuestro portfolio de negocios con el fin de poder cubrir todas las necesidades que puedan tener. La capilaridad actual en Iberia, junto con nuestra amplia cober-

tura de negocios en internacional, hacen de GAM una compañía global de servicio local.

¿Cuáles son las fortalezas de GAM en el momento actual?

Nuestra fortaleza es el servicio, consideramos que nuestra base radica en el amplio abanico de servicios que ofrecemos a nuestros clientes.

Durante Partners' Day habéis presentado una serie de acuerdos con otros tres fabricantes: Bravi, Oil & Steel y Valla. ¿Qué supone para la empresa estas operaciones?

Entendemos estos acuerdos como alianzas con fabricantes para el futuro. Todas las marcas que estamos introduciendo en el portfolio para nuestros clientes son estudiadas previamente y cumplen los requisitos de calidad y funcionalidad que creemos que nuestros clientes puedan demandar a futuro. Para nosotros es un placer poder contar con las mejores marcas del mercado para ofrecerlas a nuestros clientes de forma preferencial.

Al margen de estas operaciones, GAM es una de las firmas de alquiler que más invierte en la renovación de su flota. ¿Podrías decirnos cuál ha sido el esfuerzo financiero en este capítulo durante el 2018?

La renovación de parque es algo que debe ser constante. Todos los años se introducen equipos nuevos y salen equipos más antiguos a la venta. La renovación de los últimos dos años está siendo mucho más acelerada puesto en los años precedentes la renovación fue más lenta de lo que a todos nos hubiese gustado.

¿Cómo está siendo la vía de renovación de maquinaria durante 2019?

Este año la renovación va a un ritmo considerablemente rápido, el mercado va en consonancia y la demanda hace que podamos ir a un ritmo más rápido que en el pasado.

¿En qué familias de maquinaria o líneas de negocio se está invirtiendo más?

Las familias donde más estamos invirtiendo son el foco de nuestro negocio, Elevación, mantenimiento, energía, manipulación y

eventos es donde centramos nuestros mayores esfuerzos.

¿Cómo y cuándo hay que invertir en la renovación de la flota de alquiler para no perder competitividad?

Debemos fijarnos en dos datos importantes, edad y uso. En realidad, todo gira en torno a estos dos parámetros.

¿Qué flota de maquinaria tiene en la actualidad GAM? ¿cuáles son las cifras? ¿qué equipos destacan?

GAM cuenta con más de 16.000 equipos en su flota de alquiler, siendo especialmente fuertes en Elevación, Mantenimiento, Energía, Manipulación.

¿Cómo valoraría la financiación que existe hoy en día para las firmas de alquiler?

A día de hoy existen varias opciones para esto, pero no debemos perder nunca la visibilidad de lo que una compañía es capaz de asumir.

Hace dos años, la compañía daba un paso más allá en la digitalización de sus productos y servicios con la plataforma e-commerce dando la oportunidad a empresas y particulares de comprar y vender maquinaria usada a través de la web. ¿Cuál ha sido el recorrido de esta?

Estamos muy contentos con la evolución de nuestra forma de ofrecer servicios de venta bajo esta plataforma. En ella se pueden encontrar todos nuestros productos a la venta, tanto los equipos para venta de forma directa día a día como en las subastas que hacemos durante todo el año. Dichas subastas se celebran cuatro veces al año de forma virtual y, en ellas, se pueden encontrar de forma habitual todo tipo de equipos de calidad con precios muy competitivos. Sin duda, un servicio más para los clientes que busquen plataformas, carretillas, grupos electrógenos... con una muy buena relación calidad – precio.

¿Cómo ha sido la acogida y evolución de su campaña "Te la compro" en busca de maquinaria usada?

La campaña de "Te la compro" ha tenido una muy buena acogida entre nuestros clientes,

"GAM cuenta con más de 16.000 equipos en su flota de alquiler, siendo especialmente fuertes en elevación, mantenimiento, Energía, manipulación"

ahora mismo cerramos el círculo de vida de un equipo, teniendo en cuenta que nuestros clientes pueden venir a comprar su equipo nuevo, recibiendo un mantenimiento durante su vida y pudiendo venderlo con nosotros en el momento que lo consideren oportuno.

En 2016 GAM se incorporaba a Aseamac. ¿En estos tres años, cuáles han sido las ventajas de este lazo?

Ha sido una experiencia muy positiva. El tener un punto de encuentro de la industria, donde podamos analizar las necesidades y problemáticas a las que nos enfrentamos las empresas de alquiler, es de gran importancia. Hemos participado activamente en los grupos de trabajo creados para mejorar prácticas, normativas y procedimientos de las empresas alquiladoras, como son los creados para analizar el impuesto de electricidad, normativa para el uso, consumo y venta de gasóleo. Cabe destacar también nuestra participación, junto con Aenor, en la confección de los requisitos y protocolos para la acreditación de las empresas en la actividad del alquiler, etc.

Previsiones de GAM a corto y medio plazo

Nuestra estrategia es seguir ofreciendo a nuestros clientes un servicio integral alrededor de la maquinaria. Para ello, continuaremos incorporando nuevas marcas en el portfolio de productos que vendemos. En cuanto a ventas, este año facturaremos 141 millones de euros y el objetivo que tenemos en nuestro plan de negocio para el año 2023 es de 168,2 millones de euros.

JCB

Nuevos modelos 3CX Compact PLUS y 3CX Compact PRO, que ofrecen una compatibilidad de implementos mejorada para llevar a cabo una amplia gama de aplicaciones nuevas, como paisajismo, mantenimiento en invierno y otros trabajos de construcción de alto rendimiento.

Las nuevas características son: caudal auxiliar constante delantero (70 litros por minuto en el modelo PLUS y 120 litros por minuto en el modelo PRO), transmisión Varispeed Pro para poder definir la velocidad de desplazamiento con independencia de la velocidad del flujo hidráulico, única palanca delantera de la cargadora, enganche rápido delantero de la minicargadora, alineación de la dirección automática de 2 o 4 ruedas y Powerslide opcional de excavadora trasera. Además, la nueva 3CX Compact PRO incluye

un joystick multifuncional de 7 direcciones. Tanto el modelo PLUS como el modelo PRO incluyen también dirección automática a 2 y 4 ruedas y opciones como el sistema Powerslide, el almacenamiento interno y externo, las luces en los escalones y la iluminación LED o el enganche de remolque. El sistema Powerslide permite desplazar lateral e hidráulicamente la excavadora trasera, reduciendo la necesidad de reubicarla y dañar el terreno y maximizando su uso en espacios reducidos.

www.jcb.com/es



CASE

La Retroexcavadora CASE DNA ofrece protección telescópica extendahoe gracias a su diseño exclusivo con piezas internas deslizantes y el enrutamiento de las tuberías dentro de la pluma maximiza la protección. Se caracteriza por sus dientes de agarre que proporcionan una

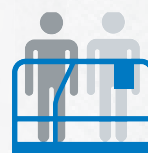
mejor retención del material y una mayor durabilidad del bastidor. En cuanto al diseño, destaca por su perfil bajo, en concreto tiene una altura total de 3,5 m con brazo de 4,27 m (580 ST) y por su diseño de acoplamiento rápido hidráulico integrado exclusivo, lo que significa que todas las piezas hidráulicas están protegidas y no hay interferencia con el rendimiento de carga de la retroexcavadora porque la longitud total no cambia.

El cargador frontal del portaherramientas proporciona ventajas como una elevación mecánica paralela, la posibilidad de volver al modo de excavación y flotación, posee un cubo de 1,2 m con neumáticos de 20" y para 695 ST y también dispone de un Auto Ride Control con tres niveles seleccionables de intervención. Además, contiene válvulas de seguridad de cargador para usarse con horquillas, control proporcional para abrir y cerrar cubos 4x1 y 6x1 y una válvula de seguridad para funciones 4x1 y 6x1, que ofrece una retención perfecta del material.

www.casece.com

GRAN EFICIENCIA, MICRO TAMAÑO

PLATAFORMA DE TIJERA GENIE® GS™ -1330m



2 operarios
Capacidad de carga
máx. 227 kg



Peso reducido
Tan solo 885 kg



**Sistema de
tracción eficiente**
Maximiza la carga
de las baterías

Genie
A TEREX BRAND

EL AZUL GENIE
ES EL NUEVO
VERDE

PARA SABER MÁS: GENIELIFT.COM/ES

FINANZAUTO

Finanzauto, como distribuidor exclusivo de Caterpillar, dispone de una gran variedad de modelos y configuraciones de retropalas CAT para cada tipo de cliente y trabajo que se requiera. Una de las novedades del mercado es la "mixta" 428F2 de nueva generación con mandos pilotados en la retro. Esta retro pala de 95 HP y 8.425 kg de peso se caracteriza por su bajo consumo de combustible al contar con el sistema ECO, hasta un 10% menos.

Gran productividad, con 3.817 kg de carga en la pala, y fuerza de excavación en el balancín de 36,17 kN, pudiendo cargar más alto o excavar a más alcance que

otras y en definitiva siendo más eficiente (m3/Litro). Adicionalmente, en la retrocargadora CAT se reduce el tiempo empleado en mantenimiento gracias a los radiadores abatibles y ejes sin necesidad engrase entre otras características.

Cuenta con joysticks para el control la retro curva tipo excavadora o el cambio rápido de patrón de trabajo de excavadora a retro pala.

Fiabilidad del motor C4.4 CAT, transmisión automática y sistema hidráulico de caudal variable y centro cerrado.

www.finanzauto.es



HIDROMEK

La gama de retroexcavadoras de Hidromek consta de una mini de 59 CV y 3.800 Kg de peso operativo, el modelo Greentec, de 75 CV, así como la serie Alpha de 100 CV y más de 9.000 Kg de peso operativo. Cabe destacar también el modelo Supra, los 100 CV más lujosos de su clase.

Hidromek es una firma con más de cuarenta años de experiencia fabricando retroexcavadoras. Responsables de la firma han señalado que "considerando las necesidades del mercado, pero sobre todo de nuestros clientes, todos nuestros productos son de alta calidad, garantizando su fiabilidad, durabilidad, comodidad, así como un alto rendimiento a bajo coste".

www.hidromek.com.tr



MECALAC

La TLB830, desarrollada para la industria de alquiler, dispone de un potente motor de 70 kW (94 CV) de nivel de emisiones IIIA con un par de 392 Nm. La transmisión sincronizada permite velocidades de hasta 38 km/h, con lo que facilita un rápido traslado entre obras.

El brazo excavador acodado incrementa la visibilidad al trabajar en espacios estrechos. Ejemplo de ello es cuando un camión debe cargarse lo más cerca posible a la máquina o cuando se debe trabajar por encima de obstáculos. El servocontrol con conmutación SAE/ISO se encarga de que el operador pueda trabajar de forma cómoda y eficiente.

La cargadora frontal está equipada de serie con un cucharón de carga de 1 m³.

Con un radio de giro de solo 7,9 m, una enorme fuerza de empuje y una gran altura de carga, esta máquina garantiza ciclos de carga sencillos y rápidos.

www.mecalac.com/es

cohidrex



Pol. Ind. Las Copellanas
C/ Alpagateros, 1
10005 Cáceres - España

+34 927 230 834
info@cohidrex.es
www.cohidrex.com

Trasteel WEAR PARTS

Repuestos e implementos para
Obra Pública, Construcción y Minería

Jose Luis Aliaga, director general de ToolQuick

“La maquinaria profesional y de calidad **da ese empuje en productividad que** demanda el sector”

ToolQuick es una empresa española especialista en el alquiler de maquinaria para los sectores de construcción, la reforma y jardinería. Desde su nacimiento en 2009, la firma ha seguido creciendo, a pesar de la crisis que ha dominado el mercado en estos años. Así, después de haber cumplido una década, continúa con su plan de expansión, y como prueba de ello, la apertura de su tienda número 24 en el territorio nacional. Actualmente está presente en los diecisiete almacenes de la Plataforma de la Construcción, dos tiendas conjuntas con Hilti más cinco tiendas en buenas zonas de paso para profesionales del sector. Su reto en este 2019 es llegar a tener treinta puntos diferentes de alquiler repartidos por toda la geografía española.



JOSE LUIS ALIAGA

¿Cómo ha sido la evolución de ToolQuick hasta el día de hoy?

ToolQuick empezó hace diez años, justo en el inicio de la crisis, y tuvimos que adaptar la empresa a una situación de deterioro del mercado. A partir del año 2012 empezamos a colaborar con La Plataforma de la Construcción, abriendo tiendas adyacentes a su almacén que, junto con una mejora del mercado de reformas, dio el im-

pulso de crecimiento que necesitábamos. Actualmente estamos a punto de abrir la tienda número 25 y estamos presentes en Madrid, Barcelona, Valencia, Málaga, Sevilla y Alicante.

En sus instalaciones ¿con cuántos metros cuentan y como se distribuyen?

Tenemos tamaños distintos de tiendas, algunas de ellas son pequeños puntos de al-

quiler dónde el cliente puede hacer un pedido y nosotros, principalmente, le llevamos la máquina dónde la necesite; y otros que son naves industriales grandes divididas entre una tienda de atención al cliente y un almacén de maquinaria. En cualquier caso, gracias a la amplia red de tiendas que tenemos podemos mover la maquinaria de un punto a otro para que el cliente la tenga disponible.

¿Cuál es su perfil de cliente más habitual?

Estamos centrados en la reforma, mantenimiento, demolición y jardinería. Nuestro cliente suele ser desde un autónomo a una pyme que se dedique a las cuatro familias anteriores.

¿Qué evolución viene teniendo la demanda de maquinaria eléctrica o batería?

Para ToolQuick el futuro está en la batería por la comodidad de trabajar sin cable, en el caso de compararlo con máquinas eléctricas, y por la seguridad y silencio en el caso de compararlo con máquinas de combustión. La batería se está abriendo cada vez más mercado por el aumento principalmente de la autonomía, que era el problema de hace unos años de esta maquinaria.

Dentro de la extensa variedad de máquina-herramienta, ¿qué marcas podrían destacar dentro de su parque?

ToolQuick es una empresa innovadora y vamos introduciendo productos que muchas veces el cliente no conoce, pero al mostrarle las capacidades de solucionar sus necesidades, se convierten en máquinas de éxito. Por ejemplo, el vehículo multiuso al que se le pueden acoplar distintos implementos como ahoyador, desbrozador, zanjadora... ha sido un descubrimiento para muchos jardineros que han mejorado su productividad de forma exponencial. También estamos introduciendo máquinas de cero emisiones para adaptarnos a las nuevas tendencias y normativas en materia contaminante y de seguridad en zonas de trabajo. Hay que pensar que en zonas del centro de Madrid y Barcelona no se puede trabajar ya con máquinas con motores de explosión.

Además, en el campo muchos ayuntamientos están limitando el uso de máquinas de combustión por riesgo de incendios. Nosotros estamos ofreciendo soluciones a batería para estos dos escenarios. Trabajamos siempre con las mejores marcas del mercado ya que así nos lo demandan nuestros clientes, podríamos destacar: Husqvarna, HILTI, Anzeve, Wacker Neuson, Makita, Sima, Toro, GreenMech...

¿Cuáles son los productos más demandados o estrella?

En el mercado de reformas el clásico martillo eléctrico es una de las herramientas más demandadas por que no se puede hacer un trabajo sin ellas. En jardinería, las desbrozadoras siguen siendo las máquinas estrella, además actualmente tenemos las tradicionales de gasolina y las que funcionan con batería y ofrecen una gran autonomía de trabajo.

¿Cuáles han sido las últimas incorporaciones de a su catálogo de maquinaria?

Todos los años incorporamos de 10 a 15 máquinas nuevas para testear el mercado. De las últimas incorporaciones la más llamativa es un robot de demolición que aumenta la productividad y la seguridad en las demoliciones de forma increíble. Gracias a su pequeño tamaño y que se transporta fácilmente cada vez es un producto más demandado. También este año hemos ampliado la gama de martillos a batería ofreciendo la mayor variedad del mercado, minidumpers a batería, mayor variedad en andamios de aluminio, desbrozadoras de grandes superficies, etc.

ToolQuick también es especialista en el alquiler de maquinaria de jardinería, un mercado que tradicionalmente no ha estado muy vinculado al alquiler en España, ¿con qué tipo de maquinaria se puede contar hoy en día para el mantenimiento del jardín, que no estaba a nuestro alcance hace tan solo una década?

Hablando del mercado de alquiler, hace una década prácticamente no se podía encontrar maquinaria de jardín en alquiler salvo casos excepcionales. Actualmente el cliente

puede encontrar una gama muy amplia para todas sus necesidades y se ha pasado de ofrecer solo desbrozadoras y demás maquinaria de mano a contar con soluciones en maquinaria grande que permiten esas mejoras de productividad que necesita el sector, como biotrituradoras grandes, zanjadoras, multivehículos, desbrozadoras de grandes superficies, etc.

¿Qué peso tiene el comercio electrónico en su actividad?

Actualmente el comercio electrónico en nuestro sector sigue siendo muy bajo, alrededor del 1% de nuestra facturación, pero es muy importante tener una presencia potente en internet para facilitar la búsqueda de productos y tiendas al usuario. Observamos que cada vez más, el cliente usa los medios electrónicos para informarse y ponerse en contacto con nosotros. Además, aumenta la demanda del cliente de una mayor calidad de información y facilidad de alquilar online, de manera que, aunque el porcentaje que representa en la facturación es muy bajo, nunca dejamos de trabajar esta área de negocio.

¿Qué países podría destacar como mejores fabricantes y qué lugar ocupa nuestro país?

España tiene buenos fabricantes en productos como generadores, hormigoneras, brillantadoras y otros pequeños productos. Las máquinas de alto valor se fabrican en otros países como Alemania, Suecia, Francia, Italia y Estados Unidos. China también es un gran ensamblador de fabricantes reconocidos, manteniendo los estándares de calidad que siempre han tenido.

¿Han tenido algún problema importante de robo de maquinaria? ¿Cuentan con sistemas telemáticos de gestión/localización de flotas?

Nuestros clientes suelen ser profesionales que se dedican a trabajar en sus proyectos por lo que no tenemos un exceso de problemas en robos, aun así, contamos con sistemas de geolocalización, de uso horario y de consumo, etc. de nuestra maquinaria grande, que nos permite hacer un control más exhaustivo.

Inmesol ofrece nuevas soluciones para el sector de alquiler

Con una amplia experiencia en diseño de equipos que ofrecen soluciones energéticas, Inmesol se adapta constantemente a los requerimientos del mercado. Y en particular, el sector del Alquiler, un sector cada vez más profesionalizado, afectado por exigentes normativas de emisiones y en constante crecimiento motivado por el amplio abanico de aplicaciones que se está demandando en la actualidad.

Las exigentes normativas, así como los especiales requisitos que muchos clientes demandan, cada vez más específicos y diferentes, se convierten en desafíos que provocan desarrollar soluciones que pueden utilizarse a su vez en otras aplicaciones, y esto origina una mejora continua en sus equipos. El diálogo constante con sus clientes es la clave para llegar a este punto.

GRUPOS ELECTRÓGENOS CON MOTORES STAGE V

La nueva normativa de emisiones de gases STAGE V que afecta a los motores, y por ende a los grupos electrógenos, está provocando el desarrollo de motores que incorporan multitud de accesorios necesarios para cumplir las exigencias que marca la normativa UE 2016/1628. Estos accesorios, ocupan un espacio extra que debe de tenerse en cuenta para ser incorporados en la carrocería que alberga al grupo electrógeno, por tanto, se requiere de nuevos diseños de grupos electrógenos. Desde este punto de vista, Inmesol está trabajando ingeniosamente para adaptar sus carrocerías a los nuevos motores con sus accesorios, con el objetivo de seguir conservando las dimensiones óptimas para economizar el transporte de varias unidades, igual que sus predecesores.

“El resultado de los nuevos diseños, está siendo muy satisfactorio: reducción de emisiones sonoras, reducción de la temperatura en el interior que disminuye alguna posibilidad de calentamiento (incluso en ambientes tropicales), y por supuesto, equipos con niveles de emisiones de gases muy reducidos.”

GRUPOS DUALES 50-60 HZ

Los grupos del sector del alquiler se caracterizan por su versatilidad para poder ser usados en diferentes aplicaciones con diferentes características. Uno de los últimos requerimientos más demandados son los grupos electrógenos duales 50-60HZ, y diferentes voltajes.

Aplicaciones típicas como en los puertos donde las embarcaciones suelen demandar diferentes sistemas de frecuencia y voltaje. Un grupo con estas características puede dar servicio a las distintas situaciones que puedan presentarse.

TORRES DE ILUMINACIÓN: IT06



El último desarrollo de torre de iluminación lanzado por Inmesol, el modelo IT-06, también ha sido provocado por la demanda de clientes del sector del alquiler. Los requisitos demandados se basaban en una torre de iluminación:

- Compacta, estable, ligera y de fácil instalación y uso.
- Con focos de tecnología led.
- Conectable a cualquier fuente de alimentación que esté disponible en diferentes aplicaciones o situaciones.
- De uso tanto en interior como en exterior, sin preocuparse de emisiones de gases o sonoras.
- Con un volumen y medidas optimizadas (base con las medidas de un palet) para facilitar el transporte de varias unidades.
- Conectable en serie con más unidades para aumentar los lúmenes en caso necesario (hasta 12 unidades).

GRUPOS ELECTRÓGENOS RENTALULTRASILENCIOSOS: 50 DB(A)

El sector del alquiler demanda grupos electrógenos cada vez más silenciosos.

Inmesol desde sus inicios trabaja constantemente en el diseño y uso de la última tecnología en materiales de insonorización para conseguir reducir al máximo las emisiones sonoras que el motor produce durante su funcionamiento.

La última carrocería especial diseñada para grupos electróge-



nos rental que alberga generadores desde 85 kVA hasta 130 kVA PRP ha tenido gran acogida entre sus clientes. Gracias a su diseño, según la potencia del generador en su interior, se ha conseguido reducir las emisiones sonoras de 60-64 dB(A) hasta 50 dB(A) @ 7m y 75% de carga.

GAMA PESADA RENTAL: POTENCIA, ROBUSTEZ, TECNOLOGÍA Y SEGURIDAD

Recientemente se presentó en Bauma el contenedor modelo CT-1230 diseñado específicamente para el sector Rental. Con motor MTU y el último modelo de central de control desarrollado por la marca DEIF, caracterizada por su gran versatilidad al ser programable para cualquier tipo de aplicación.

Un generador robusto, capaz de generar hasta 1230KVA de potencia LTP en contenedor con acabados de lujo:

- Bisagras y cerraduras de acero inoxidable.
- Dispositivo de apertura de emergencia desde el interior.
- Protecciones ampliadas de partes calientes de chapa de acero inoxidable.
- Amplios peldaños interiores que facilita el acceso al interior del contenedor.



PORTÁTILES

Para aplicaciones donde se requiere pequeñas potencias, se han diseñado generadores portátiles especialmente para el sector del al-

quiler. Robustos, fácilmente transportables y manejables y con una protección metálica que envuelve al generador y lo protege de posibles golpes que pudieran producirse en su manipulación ya que son equipos muy usados en la construcción y obras públicas y suelen tener mucho trasiego de movimiento cambiando frecuentemente de ubicación.



GRUPOS ESPECIALES PARA AMBIENTES POLVORIENTOS

Para uso en el desierto, canteras y minas y en general, en cualquier aplicación donde existen ambientes polvorientos pueden utilizarse grupos electrógenos sin riesgo de que este ambiente ocasione problemas en los componentes del grupo por causa del polvo. Para ello se dota al grupo de diferentes filtros en aquellas partes susceptibles de deterioro; filtros heavy duty en el motor, filtros especiales en el alternador y rejillas adecuadas en las entradas de aire, permiten que los generadores trabajen con toda normalidad.



GRUPO RESERVA GRUPO (DUAL MUTUAL STAND-BY)

En instalaciones donde no existe red eléctrica se presenta como una solución muy adecuada grupos electrógenos funcionando en parejas, uno en reserva del otro, es decir, un grupo ejerce como fuente de suministro de energía principal y el otro funciona en alternancia y/o emergencia de éste.

Cinco ponentes internacionales muestran el estado del alquiler

La jornada y encuentro de alquiladores de Aseamac, celebrado en el marco de la convención anual de ERA 2019 (European Rental Association), deja patente no sólo el peso de la asociación a nivel internacional, sino también la relevancia que tiene el sector del alquiler en los países europeos.

A través de la visión profesional de cinco ponentes internacionales, los asistentes a la jornada de Aseamac pudieron ver un cuadro general del estado del alquiler en países como Suiza, Italia, Francia, Reino Unido y Suecia, a través de empresas y asociaciones procedentes de estos territorios.

Tras una bienvenida a cargo del presidente de Aseamac, Juan José Torres, tuvo lugar una ponencia a cargo de Vincent Albasini, Avesco Rent y Gian Luca Benci, Alias sobre los sistemas flexibles de tarifas en los servicios del alquiler, a través de una aplicación para controlar y planificar de manera global los precios.

A continuación, representantes de asociaciones europeas del alquiler ofrecieron una visión global sobre la actividad y el sector en su país de origen.

Por parte de Francia, Patricia Crespín de DLR (Federación francesa del alquiler) explicó la organización y objetivos de la asociación francesa del alquiler y cómo esta entidad contribuye a la mejora y crecimiento de la actividad del alquiler en Francia. Asimismo, ofreció un panorama general del sector, revisando datos y tendencias



de los últimos años, destacando una progresiva profesionalización, incluso en las empresas pequeñas.

Rupert Douglas-Jones de HAE (Asociación inglesa del alquiler) ofreció una presentación de la asociación señalando los beneficios que reporta a las compañías inglesas su pertenencia a esta organización. También resaltó la tendencia a la profesionalización que se vive en Reino Unido, así como la mayor predisposición de las empresas del alquiler por encima de la compra.

Para cerrar las presentaciones y abrir el debate con los asistentes, Jenny Forssell de SRA (Asociación sueca del alquiler) aportó su visión del alquiler en Suecia, desde la perspectiva de su asociación, a la vez que

dibujaba el panorama del sector en el país, en base a la propia experiencia asociativa.

CONVENCIÓN ANUAL ERA

La Convención anual de ERA se abrió con un cocktail de bienvenida de Aseamac, para fomentar el encuentro y el establecimiento de contacto entre todos los asistentes a la convención.

Profesionales de todas partes de Europa tuvieron la oportunidad de participar en un completo programa de conferencias y talleres relacionado con la actividad del alquiler, donde se trataron, entre otros temas, la economía colaborativa o la sostenibilidad.

El acto de inauguración corrió a cargo del presidente de ERA, Pierre Boels, quien agradeció la calurosa bienvenida

www.recinsa.es

Todo el recambio que necesitas en un mismo sitio



Recambios



Distribuciones



Marcas

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

CÓRDOBA
957 42 00 42
cordoba@recinsa.es

PALENCIA
979 72 80 73
palencia@recinsa.es

LLEIDA
973 25 70 09
lleida@recinsa.es

JEREZ
956 18 05 08
jerez@recinsa.es

SANTIAGO
981 55 81 32
santiago@recinsa.es

MADRID
91 795 31 13
ventas@recinsa.es

JAÉN
953 28 07 07
jaen@recinsa.es

LORCA
968 44 42 22
lorca@recinsa.es

ÚBEDA
953 79 02 57
ubeda@recinsa.es

SEVILLA
954 25 85 68
sevilla@recinsa.es



por parte de Aseamac y Anapat y subrayó la buena salud del sector del alquiler en España.

Tras la intervención de David Cagigas, presidente de Anapat, y de Juan José Torres, presidente de Aseamac, el programa de la convención continuó con una serie de sesiones plenarias y talleres en torno a la idea del alquiler como concepto de economía colaborativa.

JUNTA DIRECTIVA DE ASEAMAC

La reunión de Junta Directiva de Aseamac puso de relieve la positiva evolución de la asociación, no sólo en cuanto al número de miembros, sino en cuanto a la buena acogida de las actividades y proyectos que realiza.

Los asistentes a la reunión alabaron también los resultados obtenidos en el anterior encuentro de alquiladores, celebrado en Santiago de Compostela, y se sientan las bases para el próximo, que tendrá lugar en Barcelona, coincidiendo con la celebración de la Asamblea de Aseamac.

Durante la junta, se sentaron las bases de los principales aspectos relativos a la organización del evento anual de la asociación para el año que viene, el Foro Aseamac 2020.



GAMA RENTAL STAGE V

➤ EFICIENTES ➤ ECO-FRIENDLY
➤ SUPERSILENCE 2.0



NUEVOS GENERADORES **STAGE V***

Con la tecnología más avanzada de reducción de emisiones

AEMTM
25 Spain

SEDE CENTRAL

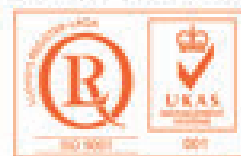
P. I. Oeste, C/ Venezuela, P10-11 . 30820.

Alcantarilla - Murcia (España).

T. +34 968 89 22 32

E-mail: aem@aemspain.com

* Infórmese sobre motorizaciones disponibles



PURE INNOVATION ENERGY

www.AEMSPAIN.COM

“En Dagartech **apostamos por un crecimiento sólido** y estable en el tiempo”



DAVID GARCÍA

Con la reciente entrada de la directiva Euro V, los fabricantes de grupos electrógenos se han enfrentado al reto de adaptar sus equipos a las nuevas restricciones de emisiones. David García, director general y fundador de Dagartech en 2015, cuenta con una amplia experiencia en el sector, tras formar parte durante 14 años de Grupos Electrógenos Gesan durante 14 años. Hablamos con él sobre este proceso y sobre la actualidad del sector y de la compañía que dirige.

¿Qué peso tienen los distintos sectores en los que operáis con vuestras gamas en la facturación y la actividad de la compañía?

Dagartech es una compañía con una clara vocación exportadora. Actualmente, el 70% de nuestra facturación proviene de mercados internacionales, apostando por un producto de alto valor añadido como elemento diferencial frente a la competencia.

Los sectores hacia donde nos dirigimos son, fundamentalmente, el de proyectos y el del alquiler de maquinaria.

En el caso concreto del alquiler, ¿cómo

valoras la situación de este mercado y qué supone para Dagartech con su gama rental?

En los dos últimos años, el sector del alquiler de maquinaria ha experimentado un incremento importante del volumen de compras. Esto se debe, fundamentalmente, a los planes de renovación de equipos por parte de las compañías de alquiler ante la entrada en vigor de las nuevas directivas Euro V y RoHS II.

Este escenario, mucho más restrictivo en materia de emisiones, plantea una serie de incertidumbres que las empresas al-

quiladoras quieren minimizar, anticipando la compra de grupos electrógenos equipados con motores Stage III, dentro del periodo transitorio que prevé la directiva 2017/2102/UE.

Desde Dagartech hemos asesorado y acompañado a nuestros clientes en el proceso, para anticipar sus necesidades y garantizar un ciclo de explotación largo. Hemos desarrollado una gama completa de grupos electrógenos hasta las 500 kVA de potencia, nuestra Gama Rental Plus, con la que hemos conseguido ofrecer un producto de elevada calidad y amplias prestaciones, y que destaca por presentar unos niveles de ruido inferiores a la media del mercado y

¿Cómo ha sido para la compañía la transición hacia la normativa Stage V?

Actualmente nos encontramos en pleno proceso de diseño. Para el fabricante de grupos electrógenos, la nueva directiva Euro V supone un importante desafío, tanto por el impacto que tienen los nuevos motores en el proceso de diseño, como por la homologación del diseño final de los equipos, donde los fabricantes de motores van a tener un peso fundamental.

¿Cuál ha sido el mayor reto para la compañía a la hora de adaptar sus grupos electrógenos a esta normativa?



un elevado nivel de personalización con el que adaptar cada máquina a las circunstancias y preferencias de cada alquilador.

Sin duda, combinar los diferentes elementos que el motor incorpora para la eliminación de gases y partículas (filtros

“El diésel en aplicación móvil no de carretera sigue siendo un combustible muy confiable y bajo en emisiones de gases”

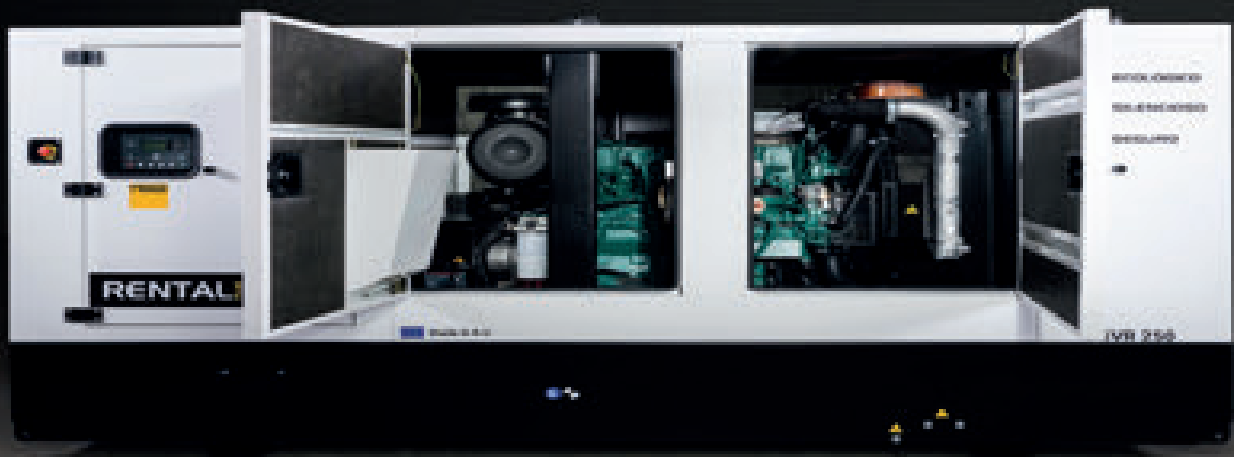
EPF, catalizadores, etc.) dentro de una cabina insonorizada y cumpliendo con los requisitos de temperatura y ruido que garanticen un correcto funcionamiento de las máquinas.

Para ello, los fabricantes de grupos vamos a tener que incorporar programas específicos de diseño que nos ayuden a simular los diferentes escenarios de trabajo.

Las normativas respecto al diésel son cada vez más restrictivas, especialmente en núcleos urbanos. ¿Cómo afronta esta tendencia Dagartech? En este sentido, ¿estáis trabajando en otro tipo de combustibles para

vuestros equipos, como el gas?

Sin duda, nos encontramos ante una directiva altamente restrictiva, donde se in-



introduce el control de partículas y vemos como los segmentos de potencia a los que aplica se amplían. Con la introducción de esta directiva, consideramos que el diésel en aplicación móvil no de carretera sigue siendo un combustible muy fiable y bajo en emisiones de gases. Esto no es óbice para que se vayan desarrollando otras alternativas como equipos a gas o eléctricos.

La velocidad de introducción de esas nuevas alternativas dependerá, lógicamente, del coste de adquisición de los grupos equipados con motor diésel Euro V.

Una de vuestras señas de identidad son las soluciones a medida del cliente. ¿Cuál es el proceso para cumplir con este compromiso? ¿Cómo es valorado este servicio por el cliente?

Trabajar en el segmento de proyectos implica disponer de unos procesos de trabajo adaptados al nivel de exigencia y flexibilidad que demanda cada proyecto. Para ello, en Dagartech disponemos de un equipo comercial y de ingeniería altamente cualificado, con una dilatada experiencia y conocimiento del negocio. Esto nos permite conectar fácilmente con nuestros clientes, hablando un mismo lenguaje con ellos y buscando siempre la solución que mejor se adapta a cada caso. Construimos con ellos relaciones a largo plazo y procuramos ser flexibles.

Además, Dagartech no sólo es un fabri-

cante y proveedor de grupos electrógenos, ofrecemos un servicio integral que incluye la asistencia en la instalación de la máquina, o la resolución de cualquier incidencia que pueda darse. Y esto es algo que nuestros clientes valoran mucho. Por supuesto, disponemos de programas de diseño de última generación para desarrollar estos proyectos y seguimos un estricto control de calidad de producto final garantizando que, cuando se expide un grupo electrógeno, se hace con las máximas garantías y cumpliendo con la especificación de nuestro cliente.

En cuanto al mercado, ¿cómo ha sido 2018 para la compañía? ¿Qué previsiones tenéis para este 2019?

Desde el inicio de su actividad en 2015, Dagartech ha mantenido unas tasas de crecimiento estables, de en torno al 25% cada año. En 2019 vamos a mantener un ritmo de crecimiento similar al de años anteriores. Apostamos por un crecimiento sólido y estable en el tiempo.

Vuestro crecimiento en los últimos años ha sido muy importante. ¿En qué mercados geográficos tenéis mayor presencia en la actualidad?

Como he comentado anteriormente, el negocio internacional de Dagartech supone el 70% del total de las ventas de la compañía. Tenemos presencia estable en más de 30 países de los 5 continentes.

“Seguimos un estricto control de calidad de producto final garantizando que, cuando se expide un grupo electrógeno, se hace con las máximas garantías”

Y seguimos trabajando en hacer crecer nuestra red de distribución internacional.

¿Hacia dónde camina el futuro de la empresa, tanto en la expansión de las distintas gamas como de crecimiento en el mercado?

Nuestro futuro se dirige hacia la creación de valor en nuestros clientes y sus negocios, a ofrecer la mejor solución integral (producto + servicio + atención comercial) en grupos electrógenos del mercado. Queremos tener una posición internacional reconocida en el sector de la generación de energía, con la que llegar cada vez a más clientes y a más industrias. Y hacerlo siendo fieles a nuestros valores, fomentando un crecimiento estable y sostenible de nuestros distribuidores, nuestros proveedores y nuestro equipo humano.





Husqvarna®

EL MEJOR MODO DE HACER LO CORRECTO.



NUEVAS K 770 VAC & K 770 DRY CUT

Con Husqvarna K 770 VAC y K 770 Dry Cut, obtienes la potencia y muchas de las cualidades de la cortadora manual K 770, al tiempo que incorpora el beneficio de la extracción de polvo. El diseño del protector de disco le ayudará a gestionar el polvo durante el corte, el polvo se transporta a un extractor de polvo externo (K 770 VAC) o a una bolsa duradera y reutilizable (K 770 Dry Cut).

La forma más fácil de lograr un espacio de trabajo libre de lodo y un corte perfecto - sin polvo.

Husqvarna. Para una mejor manera de trabajar.



HUSQVARNA K 770 VAC

Ligera, bien equilibrada y potente. El conector flexible está conectado a la manguera y se acopla fácilmente a un extractor de polvo externo, por ejemplo Husqvarna S 26.



HUSQVARNA K 770 DRY CUT

Husqvarna K 770 Dry Cut es ligera, bien equilibrada y potente, lo que le permite experimentar un rendimiento de corte impresionante, sin polvo.

husqvarnacp.com

Unexma responde a la inquietud de sus asociados por la seguridad

Todas las medidas que se implementen siempre serán pocas para garantizar la seguridad de la maquinaria de obra pública y construcción, unos equipos especialmente expuestos al robo o al vandalismo tanto en los lugares donde trabajan como en las propias campas donde se guardan. Ahora bien, cada vez son más y mejores los sistemas que se basan en las nuevas tecnologías para minimizar ese peligro, como quedó de manifiesto en la Jornada sobre Seguridad y Geolocalización organizada por la Unión de Excavadores de Madrid con la intención de ofertar a sus asociados mecanismos de defensa ante el notable incremento de incidencias en los últimos meses.

La quema de varias máquinas y el destrozado de otras en distintos puntos de la Comunidad de Madrid hizo saltar la luz de alarma a Unexma, cuyos asociados sumaban denuncias por diferentes sucesos que les afectan de manera muy severa al tratarse fundamentalmente de autónomos. Sin equipo no hay trabajo, sin trabajo no hay ingresos, un bucle terrible que necesitaba con urgencia respuestas de la asociación. La primera, inmediata, fue unirse al programa Cooper (Comunicación Operativa Guardia Civil-Seguridad Privada) para trabajar día a día con cualquier incidencia que se produzca e incluso poder realizar denuncias previas, simplemente por sospecha, si alguien está merodeando por la obra o se percibe la presencia de alguna furgoneta extraña en los alrededores. La segunda, organizar de mane-



Foto de familia de los asistentes a la Jornada Unexma y el equipo de Hispano Japonesa de Maquinaria.

ra urgente una Jornada sobre Seguridad y Geolocalización donde se pudieran exponer de forma clara y directa los distintos sistemas 4.0 basados en las nuevas tecnologías multimedia para proteger la maquinaria.

En tiempo record, el secretario general de Unexma, Javier Solís, consiguió reunir a tres firmas tan relevantes como Centinela, Mobile Fleet y WorkGTrack para ofrecer en la misma mañana distintas soluciones para una mayor seguridad y control de la gestión de flotas. La respuesta fue masiva. Más de 40 personas, lo que supone prácticamente la mitad de sus asociados, se dieron cita en las instalaciones de Hispano Ja-

ponesa de Maquinaria en Azuqueca de Henares (Guadalajara), todo un reflejo de la enorme preocupación por la seguridad que se ha incrementado en los últimos meses con especial intensidad.

“Queremos dar respuesta a vuestras inquietudes” explicó Solís en la apertura de la Jornada. “A los robos, que lamentablemente se siguen produciendo y afectan fundamentalmente a maquinaria pequeña, ha habido que unir la quema intencionada de algunos equipos, además de diversos destrozados en las máquinas, lo que ha hecho que las alarmas vuelvan a encenderse con fuerza y se reactive la búsqueda de medidas de

seguridad eficaces que minimicen todos estos actos vandálicos que tanto daño económico suponen para el sector, especialmente a empresas pequeñas como las que representa Unexma, formada en su inmensa mayoría por pymes y autónomos del sector de la excavación y movimiento de tierras". Solís pormenorizó en la reunión que mantuvieron con la Guardia Civil para unirse al programa Coopera y destacó "la excelente sintonía con el comandante del cuartel de Tres Cantos", lo que ya ha permitido trabajar en algunas denuncias previas.

Entró al detalle Diego Nieto, CEO de Centinela, empresa especializada en la recuperación de objetos robados. "No somos una empresa de control de flotas, somos una empresa de la recuperación de la máquina robada, "nunca el cliente, por lo que no debéis exponeros a nada" y que la clave de su éxito está "en la localización en interiores, integramos 6 formas de localización propias, con dos sistemas de rastreo, con un teléfono móvil somos capaces de saber si la máquina está en un lugar determinado". "Siempre es un placer arrebatrar máquinas a estos sinvergüenzas" concluyó.

Por Mobile Fleet acudió su delegado comercial, Eduardo Picaporte, para contar que son una empresa española comprada por una firma italiana como Viasat, especializada en industria telepática, que se dedica a la I+D en tecnología de localización, algo que con el Grupo Detector llevan a la parte que tiene que

así esa furgoneta sólo se dedica al robo de maquinaria" y si se produce el registro de alguna sospechosa, que tengan en cuenta que "las cosas de valor las ponen en la parte delantera, atrás meten basura de todo tipo" con el fin de ocultar lo verdaderamente valioso. Incluso mostró el caso de una furgoneta rotulada que ponía Suministros Para la Construcción, "con ella son capaces de robar hasta de día, como si fuera su trabajo sin despertar sospechas".

SIN EXPOSICIÓN DEL CLIENTE

Nieto destacó que en los últimos 18 meses han recuperado en Madrid un millón de euros en maquinaria, que Centinela se ocupa de la recuperación de la máquina robada, "nunca el cliente, por lo que no debéis exponeros a nada" y que la clave de su éxito está "en la localización en interiores, integramos 6 formas de localización propias, con dos sistemas de rastreo, con un teléfono móvil somos capaces de saber si la máquina está en un lugar determinado". "Siempre es un placer arrebatrar máquinas a estos sinvergüenzas" concluyó.

Por Mobile Fleet acudió su delegado comercial, Eduardo Picaporte, para contar que son una empresa española comprada por una firma italiana como Viasat, especializada en industria telepática, que se dedica a la I+D en tecnología de localización, algo que con el Grupo Detector llevan a la parte que tiene que

ver con maquinaria. Mostró diferentes modelos desde los sencillos a los más avanzados, "podemos instalar la sensorización de apertura de puertas e incluso de combustible que te avisa a tiempo real de cualquier alerta, por supuesto también que la máquina no arranque si no se identifica previamente mediante una tarjeta, hay también alertas de uso fuera de hora, de coger una velocidad determinada porque va en una góndola, si se sale de un perímetro determinado...". En todos los casos, "si desconectan el GPS de la parte de la batería, tiene su batería propia interna que funciona durante un tiempo y además avisa de que ha sido cortado de la carga principal, con lo que ya sabes que se ha producido un robo".

Para acabar, Roberto Gómez, director Comercial de Work&Track, expuso que la conexión de sus sistemas "está hecha para que tanto en un entorno web como en una aplicación móvil se puede encontrar la máquina", para lo cual mostró un caso práctico previo permiso de una de las empresas presentes, Excavaciones J. Frontón, que llevan trabajando con ellos desde hace una década. "Puede haber máquinas con dispositivos ocultos para despistar al ladrón" admitió, "lo que es cierto es que a día de hoy con el que va oculto en la máquina nos ha sido suficiente, los ladrones aprenden, pero nuestros instaladores también". En cualquier caso, advirtió, "lo que no voy a deciros nunca es que este sistema es infalible o que con este sistema ya no necesitáis ninguna otra protección, si disponéis de una máquina con posibilidad de instalar inhibidor, instalarlo, y por supuesto asegurar el equipo contra el robo". Como punto diferencial, destacó que "en Work&Track no tenemos que ponernos de acuerdo con ninguna multinacional para facilitaros el informe que nos pidáis, simplemente se lo pedimos a nuestro departamento de Sistemas y lo que tardan en prepararlo".

SORTEO DE EQUIPOS

La jornada concluyó con un sorteo de un servicio completo de un año de sistema de cada una de las firmas que acudieron a la jornada. El de Centinela recaló en Francisco Javier Sánchez Carreño, de la empresa Tranide, el de Mobile Fleet en Christian García Ramos y el de Work&Track en Vicente Paredes Ochoa, ambos autónomos.



Javier Solís, en nombre de Centinela, felicita al ganador del equipo, Paco Sánchez de la empresa Tranide.

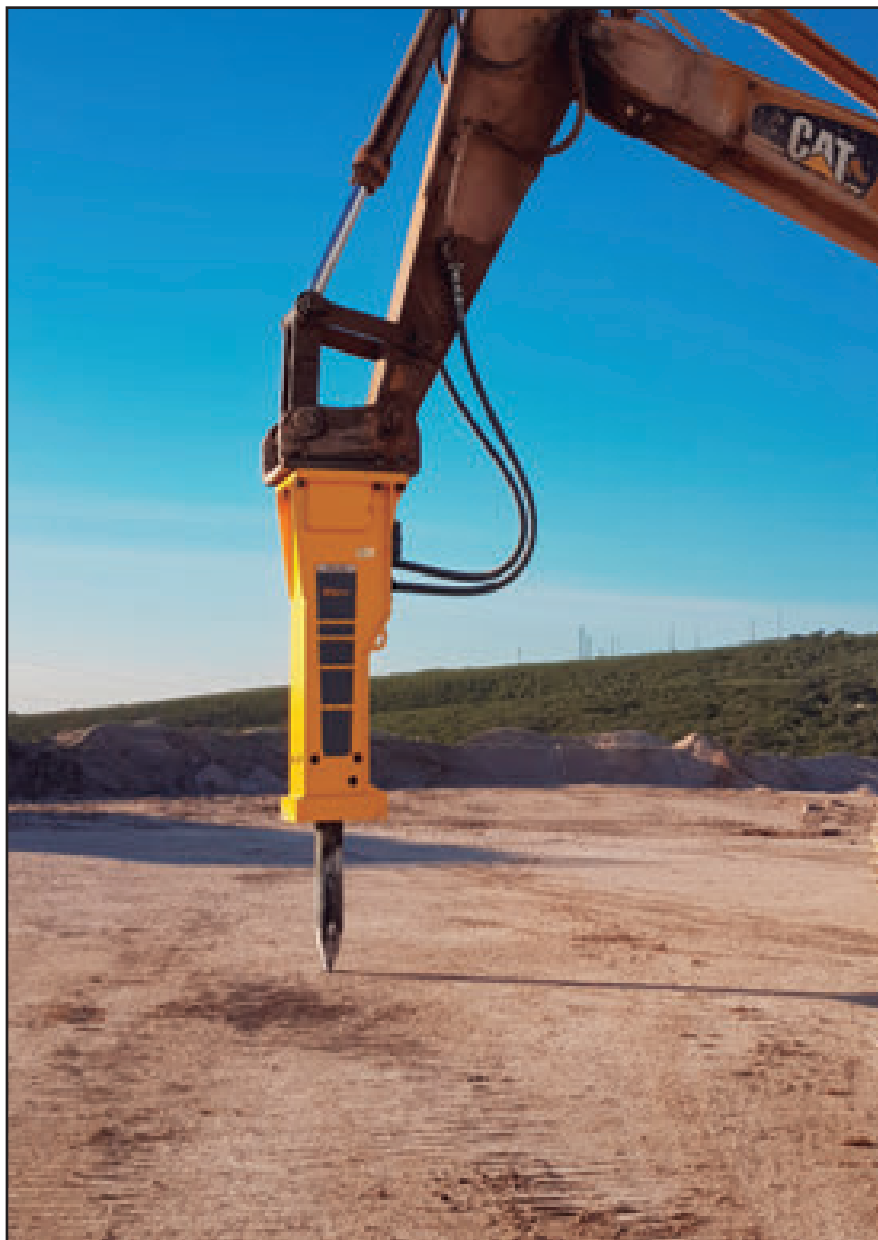
El martillo hidráulico MB 1650 de Epiroc, nueva estrella de la flota de maquinaria de Sicobrita



La excavadora de cadenas DX300LC-5 de 30 toneladas ganó el Premio al costo operativo más bajo en la categoría de excavadoras de cadenas medianas por segundo año consecutivo. Este premio se presenta en una nueva serie anual de premios organizada por EquipmentWatch, el proveedor líder mundial de datos, software y análisis para la industria de equipos pesados.

El DX300LC-5 es impulsado por el motor diésel Doosan DL08 de 6 cilindros, que desarrolla 202 kW a 1,800 rpm. Muestra un aumento del 27% en la potencia y el 30% del par motor en comparación con el motor en el modelo LC-3. Este motor cumple con los estándares de emisión de Fase IV sin el uso de un filtro de partículas, gracias a las tecnologías EGR (recirculación de los gases de escape enfriados) y SCR (reducción catalítica selectiva).

El motor Scania está acompañado de nuevas características como el nuevo menú "Trip Meter Setting" que permite al operador controlar el consumo diario de combustible (o del período deseado) directamente desde la pan-



talla de control interactivo; la nueva función de apagado automático, que apaga automáticamente el motor cuando el motor ha estado en ralentí durante un tiempo predeterminado (3 a 60 minutos, que debe ser configurado por el operador); y, para ahorrar aún más combustible, un sistema llamado Smart Power Control (SPC), especialmente desarrollado por Doosan para optimizar el equilibrio

entre el flujo de las bombas y la potencia proporcionada por el motor diésel.

Para aumentar la vida útil de la junta y reducir el ruido de funcionamiento, la DX300LC-5 y todos los demás modelos Doosan LC-5 están equipados con anillos EMS (Enhanced Macro-Surface), más eficientes que los anillos comunes para una lubricación idéntica.

Imprefil aumenta la gama de enfriadores de AKG

Imprefil distribuye para los mercados de España y Portugal los enfriadores de aceite/aire de la marca alemana AKG. Durante estos 27 años, no solo ha suministrado este producto a pequeños fabricantes, empresas de ingeniería y talleres especialistas, sino que también ha contribuido a su desarrollo, dando soporte de ingeniería en el diseño y dimensionamiento de los equipos a montar.

Imprefil comercializa fundamentalmente la gama de enfriadores "T" de AKG, que engloba desde equipos pequeños como los T1, pensados para dar un soporte de refrigeración adicional a un equipo hidráulico existente, hasta los T11, que bien podrían dar servicio a un aerogenerador o un grupo electrógeno de un hospital.

CARACTERÍSTICAS

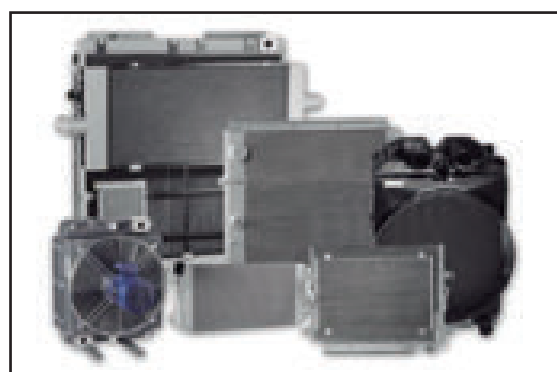
- Sistemas de refrigeración de alta eficiencia fabricados en aluminio
- Alto rendimiento y presión de trabajo, también en industria pesada
- Gran flexibilidad para uso con transmisión, motor, hidráulico, así como aceites lubricantes.

Pueden montarse tanto en instalaciones móviles (excavadoras, dumpers, carretillas, etc.) con motores de 12V o 24V en corriente continua o con motor hidráulico, como en instalaciones fijas (grupos electrógenos, compresores, prensas hidráulicas, etc.) con motores trifásicos 220/380V.

Además de enfriar aceite, pueden ser usados para enfriar agua con un mínimo de 50% de refrigerante en la mezcla.

BENEFICIOS

- Plazos de entrega cortos
- Económico
- Sistemas de refrigeración totalmente equipados para uso inmediato
- Repuestos de stock
- Diseño robusto
- Libre de mantenimiento
- Bajos niveles de ruido

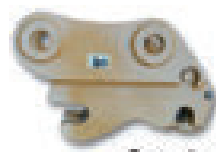


DOFI

LA EXPERIENCIA LA MEJOR CALIDAD



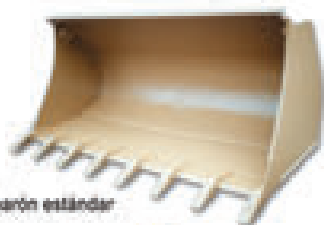
Cuchara zanjas



Enganche rápido



Cuchara 4 x 1



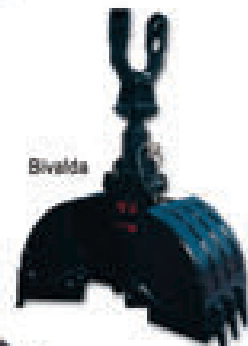
Cucharón estándar



Cuchara talud



Cuchara limpieza



Bivalda



Pulpo



Pinza troncos



Pinza troncos suspendida

Grupos electrógenos Himoinsa aterrizan en Bulgaria

Himoinsa ha suministrado grupos electrógenos de la serie HTW, con motor Mitsubishi, al mayor centro logístico de la multinacional danesa JYSK en la región de los Balcanes. Los modelos HTW 780 T5 y HTW 1030 T5 han sido diseñados para un funcionamiento sincronizado, pudiendo suministrar más de 1.5 MW de potencia, esto es 1.963 kVA de energía de emergencia ante cualquier fallo o interrupción energética que se produzca en la red eléctrica.

Los grupos han sido emplazados en el exterior de las instalaciones, uno a cada lado del complejo. Para poder coordinarlos correctamente y sacar el máximo rendimiento de potencia se ha instalado un cuadro de paralelo automático AS14, con el que se sincronizan ambos grupos. Este siste-

ma permite que los grupos trabajen en paralelo, adaptándose en todo momento a las necesidades puntuales de energía que requiera el complejo.

La compañía danesa ha construido este centro logístico de aproximadamente 80.000 m², a las afueras de la capital, Sofía (Bulgaria). El cen-

tro logístico está completamente automatizado y posee una capacidad de almacenaje superior a 120.000 pallets de material, permitiéndole suministrar producto a siete países de la región Balcánica, y convirtiéndose este en el cuarto gran centro de la compañía de estas características.



Llega a Haulotte Ibérica un simulador de realidad virtual

La Federación Internacional de Acceso Motorizado (IPAF) proporciona a la filial española de Haulotte un simulador de realidad virtual, símbolo de una colaboración mundial sostenible.

Haulotte, empresa especializada en equipos de elevación de personas y materiales, es miembro de IPAF desde 2018. Esta asociación se extiende a nuestras 21 subsidiarias, lo que fomenta la seguridad y la formación diaria. Al compartir experiencias y buenas prácticas, ambas empresas trabajan codo con codo para promover el uso seguro y eficaz de las plataformas elevadoras en todo el mundo.

Gracias a esta colaboración, los equipos y clientes de Haulotte Ibérica pueden probar el simulador de realidad virtual desarrollado por Serious Labs, experimentando la conducción de una plataforma elevadora

de una manera totalmente real, dejando de lado los posibles incidentes.

Existen muchos tipos de plataformas disponibles (plumas, tijeras) y los aprendices pueden seleccionar más de 50 escenarios.

“Esta prometedora nueva tecnología mejorará la formación y transmitirá los conocimientos y habilidades necesarios para garantizar la seguridad de los candidatos”, dijo Iván Morodo, Director General de Haulotte Ibérica.



Desbrozadora de martillos para excavadoras Bobcat

Bobcat ha ampliado la cartera para paisajismo de la empresa con la introducción de una nueva gama de desbrozadoras de martillos con nivelación automática para sus miniexcavadoras. Los dos primeros modelos de la nueva gama de desbrozadoras de martillos, la SL FM 60 y la SL FM 85, son compatibles con las miniexcavadoras Bobcat E17 a E20 de 1,7-2,0 toneladas y E26 a E35z de 2,6-3,5 toneladas, respectivamente.

La SL FM 60 dispone de una anchura de corte de 600 mm y un caudal hidráulico de 16-38 l/min, mientras que en la desbrozadora SL FM 85, la anchura de corte es de 850 mm y el caudal hidráulico de 36-70 l/min. Los dos modelos se han optimizado para poder usarlas con las miniexcavadoras Bobcat, sin necesi-

dad de utilizar conductos de drenaje externos. Se pueden intercambiar fácilmente entre diferentes máquinas con la función «directa al depósito» incorporada.

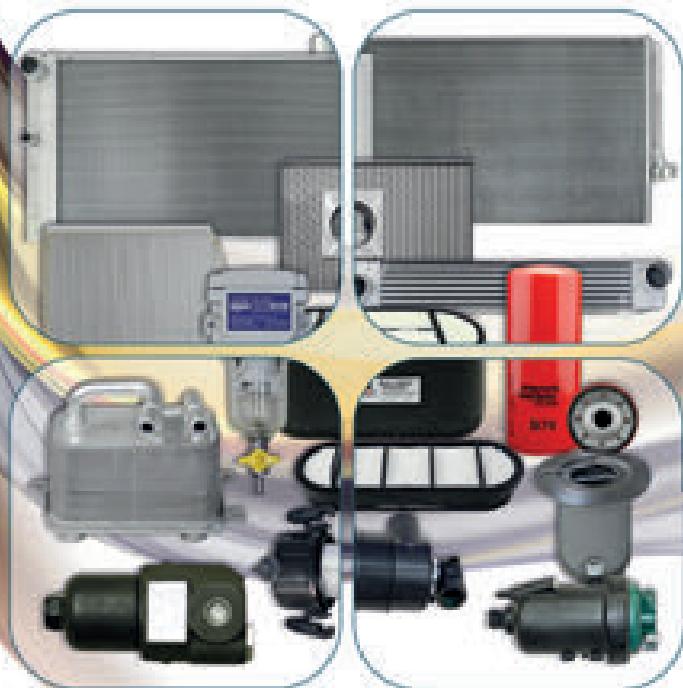
Con circuito de frenos de tambor que detiene el implemento en doce segundos, y resistentes protecciones para desviar el flujo de residuos. Estos nuevos implementos son especialmente adecuados para su uso en jardinería, limpieza de terrenos, instalaciones municipales, parques, zonas recreativas, construcción y alquiler.

Se pueden usar mientras se conduce, ya que la función de nivelación automáti-

ca garantiza simplicidad de uso y productividad. Son fáciles de usar, por lo que los operadores no necesitan recibir ninguna formación adicional, factor fundamental en las empresas de alquiler.



Especialistas en filtración y térmico



imprefil



Distribuidor de:



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



CENTRAL
IMPREFIL
Avenida Artaxan, 34 • 28760 Tres Cantos (MADRID)
Tel. 902 189 726 • 918 931 119 • Fax 918 934 756

Delegación Cataluña:
IBARFIL, S.L.
C/ Escultor Orgoña, 164 • 08816 BARCELONA
Tel. 902 189 726 • 931 592 620 • Fax 933 594 265

Compactación libre de emisiones

Wacker Neuson ha ampliado las opciones existentes para una compactación sin emisiones: las nuevas incorporaciones a su gama de productos son el apisonador de batería AS60e, la plancha de batería AP2560e y el sistema de vibrador interno portátil de alta frecuencia, que incorpora la batería en una mochila. Ahora hay tres apisonadores, tres planchas vibratorias y el vibrador interno accionados con batería de iones de litio, que puede utilizarse de forma modular con todos los equipos.

Compactación de asfalto, compactación del suelo, construcción de zanjas, vibración de adoquinados o compactación de hormigón con vibrador interno: gracias al concepto flexible de la potente batería intercambiable, podemos ofrecer una amplia gama de soluciones de Wacker Neuson para realizar trabajos de compactación libres de emisiones y sin interrupciones para los usuarios de los sectores de la construcción civil y de carreteras, de parques y jardines, de servicios municipales o especialistas en hormigón para la construcción de estructuras.

“Después de presentar en el mercado el primer vibroapisonador hace casi 90 años, anunciamos una nueva era para la compactación gracias a la generación actual de apisonadores a batería. Hemos logrado combinar una nueva tecnología con la calidad de siempre para hacer el trabajo más cómodo para los usuarios», afirma Stefan Pfetsch, gerente de Wacker Neuson Produktion GmbH.

La base es una moderna batería de iones de litio especialmente diseñada para las duras condiciones de la obra y capaz de aportar energía suficiente para todos los trabajos que se llevan a cabo en un día de trabajo promedio. Los dos modelos de batería intercambiable con diferente potencia (BP1000 y BP1400) son el corazón de los siete equipos y pueden cambiarse con facilidad para que el usuario tarde solo unos segundos en sustituir la batería descargada por una cargada. El vibrador interno IEe, las planchas vibratorias AP2560e, AP1840e o AP1850e y los apisonadores a batería AS30e, AS50e y AS60e: siempre listos para entrar en acción gracias al sistema modular con batería intercambiable.



TB250-2

LA NUEVA EXCAVADORA COMPACTA DE 5T

- » Nuevo diseño
- » 4 circuitos hidráulicos, 3 de ellos dirigidos por potenciómetros
- » Focos LED en cabina y brazo
- » Bomba de repostar gasoil de serie
- » HUPPIFleetManagement (HFM)
- » Nivel de emisión de gases Tier5

NUEVO



Huppenkoth
Baumaschinen
www.huppenkoth.com

Huppenkoth GmbH | www.huppenkoth.com
T +34 902 050 032 | M +34 606 321 116 Hamid | M +34 682 623 072 Nacho

JCB crea la serie X para especialistas en cimentación

JCB ha lanzado tres excavadoras nuevas de la serie X en el sector de las 13-16 toneladas, para los especialistas de la cimentación: 131X, 140X y 150X. Estas acaban de entrar en producción y se unirán a la 210X y 220X, que se lanzaron el pasado año.

Tim Burnhope, director de Innovación y Crecimiento de JCB, ha afirmado que "la máquina preferida para los trabajos de cimentación siempre ha sido la excavadora de 13-16 toneladas. Simplemente son el caballo de batalla de la obra, para la excavación de cimientos, el vertido de hormigón, la nivelación del material o la grava, y la extensión del asfalto. Estamos entusiasmados con la presentación de las tres máquinas nuevas de la serie X, que satisfacen las necesidades del importantísimo sector de la cimentación. La 210X y la 220X ya han satisfecho las necesidades de los clientes en cuanto a mayor nivel de resistencia, durabilidad, confort, facilidad de uso, fiabilidad, eficiencia, productividad y facilidad de mantenimiento en el sector de las 20 toneladas. Por este motivo, estamos encantados de incluir este nuevo nivel".

El lanzamiento de la serie X destaca por su diseño sólido, productividad y rendimiento, además de ofrecer una mayor facilidad de uso y confort para el operador. Las principales características de las nuevas 131X, 140X y 150X son: cabina del operador más amplia para un confort ininterrumpido, reducción del ruido dentro de la cabina hasta un 68 %, diseño moderno con puntos de golpeo resistentes para reducir el costo total de propiedad, tuberías de alto caudal con un mayor diámetro que reducen las pérdidas y aumentan la eficacia del sistema y mejora en la productividad del 6 % en toneladas/litro en los modelos de 81 kW

Las excavadoras 131X, 140X y 150X sustituyen directamente a las populares JS131, JS130 y JS145. La 131X conservará el motor JCB EcoMAX de 55 kW (74 CV), apto para el alquiler de maquinaria, mientras que



la 140X y la 150X seguirán con su motor JCB EcoMAX de 81 kW (108 CV).

En la anchura de 2.5 metros, los nuevos modelos son 80 mm más amplios, lo que permite instalar la cabina CommandPlus de mayor tamaño de la 220X y ofrece al operador un espacio amplio y cómodo. La cabina, que se encuentra montada sobre cuatro soportes de cabina hidráulicos, es un 15 % mayor e incorpora el bastidor ROPS dentro de la estructura, con acristalamiento plano alrededor que se puede sustituir con facilidad. El ruido dentro de la cabina se reduce hasta un 68 % en comparación con las anteriores JS130 y JS145 (5 dB(A) menos a 67 dB(A)). La mayor cabina no ha supuesto un aumento del desplaza-

miento de la pluma, lo que garantiza que no aumenta la presión sobre el cojinete de giro, un giro supersuave y una ubicación precisa en la excavación de zanjas.

La cabina presurizada completamente sellada incluye la opción de asientos Grammer confortables, ahora con calefacción y refrigeración. El operador también disfruta de la ventaja de las palancas servo montadas en el asiento. Los mandos se han diseñado pensando en el operador y la nueva consola de comandos a la derecha del asiento agrupa todos los interruptores y controles en una única unidad montada en el asiento. El monitor de 7", con funciones y menús intuitivos, está accesible mediante un mando giratorio similar al de un automóvil.

DEUTZ SERVICE CENTER

Life Time Support



OUR PROMISE YOUR FLEXIBILITY

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

www.deutz.es

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



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

The engine company.



GAM reúne en su Partners' Day a fabricantes y concesionarios

La multinacional asturiana congregó en sus instalaciones casi 150 personas entre fabricantes, comerciales de GAM y concesionarios Hyster, en dos jornadas de intercambio con una apretada agenda de ponencias y presentaciones de producto, en las que también hubo lugar para disfrutar de la gastronomía y paisaje asturianos.

La jornada principal se desarrolló alrededor de las diferentes ponencias presentadas en el espacio polivalente de GAM Eventos, y la zona de exposiciones de maquinaria, donde los fabricantes pudieron realizar demostraciones y pruebas de sus equipos.

Durante la cena de bienvenida del día anterior, Pedro Luis Fernández, presidente de GAM, daba el comienzo a las jornadas con estas palabras: "Nos encontramos en un momento crucial en el que seguir haciendo negocios como siempre no es una alternativa. Por eso estamos trabajando para crecer como una empresa de servicios que dé valor a los clientes, con un proyecto de futuro basado en un modelo colaborativo".

Con este tipo de encuentros la compañía GAM muestra su compromiso de desarrollo como empresa de servicios y proveedor de

soluciones integrales para sus clientes, para lo que está extendiendo su colaboración con socios tanto desde el punto de vista de los fabricantes como de concesionarios.



Haulotte contará con una nueva sede en Australia

Haulotte tendrá una nueva sede en Australia. Esta oficina central estará ubicada en Dandenong South, a unos 30 minutos de Melbourne.



Las obras comenzaron en junio y su finalización está prevista para noviembre de 2019. Las nuevas y modernas instalaciones contarán con 550 metros cuadrados de oficinas, 3.000 de taller y 5.300 de almacenes. Alexandre Saubot, CEO del grupo Haulotte, acudió al lugar para celebrar el comienzo de las obras. «Australia es la clave de nuestra estrategia de crecimiento mundial. Celebramos veinte años en Australia, y esperamos con interés los próximos veinte años de éxito en nuestra nueva subsidiaria».

Según Keith Clarke, director general de Haulotte Australia, «el nuevo edificio ofrecerá un área mayor de almacenaje. Permitirá a la filial responder mejor a las exigencias logísticas de sus clientes». La filial australiana podrá suministrar con mayor rapidez plataformas elevadoras y manipuladores telescópicos seguros e innovadores en toda Australia y Nueva Zelanda. Un gran taller de reparación permitirá a los técnicos de Haulotte realizar diagnósticos completos, así como reparaciones de gran envergadura o renovaciones de máquinas in situ.

Himoinsa inaugura nuevas instalaciones en Polonia



Himoinsa ha celebrado la apertura de sus nuevas instalaciones de 10.000 m² en Warsaw, Polonia, durante una jornada en la que se han dado cita sus principales empresas distribuidoras en Polonia, Ucrania, Bielorrusia y Países Bálticos, así como empresas de alquiler que poseen en su flota grupos electrógenos y torres de iluminación Himoinsa.

El evento ha estado presidido por Jun Takhasima, Executive Director en Himoinsa; Guillermo Elum, EMEA Region Director y Marcin Miziak, General Manager en Himoinsa Polska, quienes valoran muy positivamente este proyecto para afianzar su crecimiento en Europa.

La compañía puso en marcha su primera filial en Polonia en el año 2003 y 16 años después estrena sus nuevas instalaciones de 10.000 m², lo que permite ampliar su área de almacén, garantizando un mayor volumen de stock de grupos electrógenos y torres de iluminación para dar una respuesta aún más rápida al mercado. Además de contar con un espacio para After-Market, taller mecánico para la reparación de equipos y punto de venta de recambios.

El equipo de Himoinsa Polska está integrado por profesionales de servicio técnico, ingeniería de proyectos, responsables comerciales y auxiliar de ventas. El General Manager de Himoinsa Polska, asegura que "las nuevas instalaciones y el cualificado equipo técnico-comercial permitirán a la compañía consolidar su posición en el mercado y abrir nuevas oportunidades de negocio en la región".

Sus nuevas oficinas se extienden en unos 700 m², donde también se alberga la sala de formación y área de atención al público. Los clientes que visiten las nuevas instalaciones podrán ver los últimos modelos de grupos

electrógenos diseñados para el mercado local en un showroom de 1.000 m². Si bien el sector de construcción, alquiler y agricultura siempre han sido muy importantes para Himoinsa en Polonia, la compañía está desarrollando grandes proyectos con grupos electrógenos en standby de elevadas potencias (>500 kVA) para la industria de la alimentación, así como proyectos de Data Center. "Estamos encontrando nuevas oportunidades de crecimiento en Polonia y países colindantes", afirma Guillermo Elum, EMEA Region Director, quien considera que los nuevos desarrollos en los que la compañía está trabajando para aplicaciones en standby van a permitir ofrecer productos de calidad muy competitivos en el mercado de la generación de energía donde el segmento de standby representa alrededor del 80% del mercado, según los últimos informes publicados por Frost & Sullivan.



Deutz entra en el TOP 100 de empresas innovadoras de Alemania



Leslie Isabelle Iltgen, vicepresidenta sénior de Comunicaciones y Relaciones con Inversores, y Fabio Fischer, gerente de Marketing (derecha), reciben el premio TOP 100 del periodista científico Ranga Yogeshwar en nombre de Deutz AG. Foto: compamedia.

Deutz ha recibido el premio TOP 100 en la 26ª edición de estos galardones que se conceden en Alemania a las pymes más innovadoras. El periodista científico Ranga Yogeshwar, mentor de estos premios, así como el profesor Nikolaus Franke, coordinador del proyecto TOP 100 y director del Instituto de Emprendimiento e Innovación de la Universidad de Economía y Negocios de Viena, han sido también protagonistas en esta entrega de premios celebrada en la ciudad de Frankfurt. TOP 100 utiliza un riguroso proceso de análisis para evaluar cómo las pymes gestionan la innovación. El jurado destacó de Deutz sus cualidades como merecedor de su distinción en la categoría "Procesos innovadores y organización".

En su Centro de Innovación de 380 metros cuadrados, inaugurado a finales de 2018, se brinda a los empleados un espacio para trabajar en ideas, desarrollarlas en prototipos y convertirlas en un proyecto, un producto o una oportunidad de inversión. Este moderno edificio construido en Colonia-Portz promueve el trabajo conjunto de proyectos de la mano de la última tecnología-

"Usamos técnicas de 'Scrum en Deutz, que nos permiten diseñar rápidamente nuevas unidades eléctricas e híbridas", explica el Dr. Frank Hiller, presidente de la Junta de Administración de la firma. "Las partes individuales del proyecto se dividen en ciclos cortos, conocidos como sprints, que hacen el trabajo más ágil y eficiente. Así es como nuestros ingenieros han logrado desarrollar nuestros prototipos de transmisión eléctrica en un tiempo récord de solo seis

meses". Scrum es un proceso en el que se aplican de manera regular un conjunto de buenas prácticas para trabajar colaborativamente, en equipo, y obtener el mejor resultado posible de un proyecto. Estas prácticas se apoyan unas a otras y su selección tiene origen en un estudio de la manera de trabajar de equipos altamente productivos.

La aplicación gratuita de servicios Deutz Connect, que desempeña un papel clave en la estrategia digital innovadora de la empresa, permite que el diagnóstico del motor se realice de forma remota a través de un teléfono inteligente o una tableta. Muestra todos los datos relevantes del motor en tiempo real, que luego se pueden evaluar y, si es necesario, enviar directamente". Los clientes pueden usar la aplicación para controlar sin esfuerzo los motores que están instalados en sus tractores y equipos de construcción.

Desde 1993, compamedia concede a empresas medianas el sello TOP 100 para distinguir la capacidad innovadora especial y los logros extraordinarios en el ámbito de la innovación. Desde el año 2002, la dirección científica se encuentra en manos del Prof. Dr. Nikolaus Franke. Franke es el fundador y director del Institute for Entrepreneurship and Innovation de la Universidad de Economía de Viena e investigador visitante en el Massachusetts Institute of Technology (MIT). Con 18 premios de investigación y más de 200 publicaciones pertenece a los principales investigadores de innovación a nivel internacional. El mentor de TOP 100 es el periodista científico y moderador de televisión Ranga Yogeshwar.

KX080-40

La referencia



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

Kubota

Nº 1 MUNDIAL EN MINIEXCAVADORAS

UBARISTI

www.ubaristi.com

Genesal Energy suministra energía de emergencia a la embajada de Arabia Saudí en Chad

La empresa gallega Genesal Energy ha fabricado, diseñado y suministrado cuatro grupos electrógenos de emergencia a la embajada de Arabia Saudí en Chad. Se trata de dos conjuntos de dos potencias distintas: de 1.000/1.100 kVA y de 1.500/1.650 kVA, respectivamente, y con un sistema de funcionamiento paralelo. Los cuatro grupos están diseñados para garantizar un suministro



de energía constante y sin fallos durante las 24 horas los 365 días del año. Si sucede un fallo de suministro de la red eléctrica principal, los dos grupos se pondrían en marcha; si las cargas no superan el 80% de potencia de uno de los grupos, uno de ellos permanecería arrancado, suministrando a las cargas, y el otro se apagaría; pero si la carga sube al 80%, el otro se pondría en paralelo con el anterior, proporcionando energía a las cargas.

Asimismo, en caso de un fallo en cualquiera de los grupos que funciona en solitario, el segundo se pondría en marcha cumpliendo el funcionamiento redundante.

Además de su sistema de funcionamiento en paralelo con gestión de potencia y redundante, los equipos fabricados por Genesal Energy para la embajada saudí tienen la particularidad de contar con una salida de potencia adaptada a las necesidades del cliente, construida con un embarrado capaz de albergar hasta cuatro cables por fase de 630 mm² a la salida del interruptor de potencia de grupo.

Manitou celebra el 30 aniversario de Maquinaria Calderón

Maquinaria Calderón, concesionario de Manitou para Salamanca, Ávila y Segovia, ha celebrado sus 30 años de historia con un evento muy especial en Madrigal de las Altas Torres, Ávila.

El evento, al que asistieron unas 200 personas provenientes de las provincias de Ávila, Salamanca y Segovia, contó con demostraciones dinámicas de distintos manipuladores telescópicos agrícolas de la gama NewAg de Manitou.

Además, los asistentes pudieron conocer detalladamente la gama de carretillas todo terreno y la gama de mini cargadoras y de cargadoras articuladas que la marca Manitou tenía en exposición en las instalaciones de ServiAgro, donde se celebró el evento.

“El balance de la celebración ha sido muy positivo”, afirma Ignacio Sánchez, responsable de Desarrollo de Negocio de Maquinaria Calderón. “El evento era para nosotros una celebración familiar en la que juntamos clientes y trabajadores de la empresa para celebrar un aniversario muy importante para nosotros. Queríamos que todo el mundo fuera partícipe de la felicidad que sentimos

como empresa familiar al cumplir 30 años y, a pesar de ello, estar con más ganas que nunca de crecer y dar el mejor servicio posible a nuestros clientes”, concluye Sánchez.



AP

AERIAL PLATFORMS, S.A.

IMPORTADOR DE
PLATAFORMAS AÉREAS DE TRABAJO

HINOWA
BY HANSON GROUP

SOCAGE

JLG

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

C/ MAR ADRIÁTICO N°1 NAVES 3 A-B-C Y 2A
28830 SAN FERNANDO DE HENARES, MADRID



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

CENTRO DE
FORMACIÓN HOMOLOGADO

IPAF

Nuevo galardón para las cargadoras Bobcat

La cargadora compacta Bobcat S70 ha ganado el premio Lowest Cost of Ownership (Menor coste de propiedad, LCO) en la categoría de cargadoras compactas pequeñas por segundo año consecutivo. Bobcat también ganó otro premio LCO con la cargadora compacta con orugas T590 de la empresa el año pasado, concretamente, ganó la mini cargadora de orugas MT55 de Bobcat.

Los premios LCO son los únicos galardones de su clase en el sector y se basan en datos empíricos sobre el coste a largo plazo de los equipos pesados y compactos. Están organizados por Equipment-Watch, empresa especializada en datos, software y conocimientos para el sector de equipos pesados. Los nominados pertenecen a 15 categorías distintas de máquinas que presentaron el menor coste de propiedad durante un periodo de cinco años.

El coste total de propiedad es uno de los aspectos más importantes que los compradores tienen en cuenta a la hora de adquirir un equipo. Los premios cosechados por los modelos S70 y T590 son un testimonio de las altas prestaciones, calidad y fiabilidad que la gama Bobcat de cargadoras compactas, mini excavadoras, manipuladoras telescópicas e implementos se ha ido ganando en los últimos 60 años.

Al comentar el éxito de Bobcat en los Premios LCO, Jiri Karmazin, Loaders Product Manager Doosan Bobcat EMEA, dijo: "Estamos encantados de volver a ganar estos premios. Demuestran por qué, incluso después de más de 60 años, la gama de cargadoras compactas Bobcat sigue siendo líder del mercado, de modo que una de cada dos cargadoras compactas que se venden hoy en día es una máquina Bobcat. Es nuestro compromiso con la calidad, excelencia en la fabricación y la innovación lo que nos ha ayudado a mantener nuestro liderazgo en el mercado".



El Rodeo de Case Construction Equipment vuelve a España



Más de 150 personas procedentes de toda España se dieron cita en El Burgo de Ebro (Zaragoza) para ver el Rodeo de Case Construction. En este participaron más de 40 operadores, quienes demostraron su destreza con las máquinas Case, compitiendo en los juegos que preparados exclusivamente para la ocasión: rapidez con la minicargadora SR175 para realizar el circuito con obstáculos y marcar un gol; habilidad con la retrocargadora 580ST para colar las bolas de golf en un tubo; y maestría con la pala cargadora 621G para transportar unas cajas sin que se movieran por un eslabón, con alguna que otra trampa para poner más emoción en la prueba.

Entre los participantes hubo mucha competitividad, pero fue Marc Font quién pulverizó los tiempos y se convirtió en el primer calificado para la gran final de París, donde se medirá con los mejores operadores europeos. La próxima cita tendrá lugar el 21 de septiembre en Valencia.

La parrilla de Juan Adán



*¿te gusta
la carne?*

Telf.: 914 167 653

C/ Santa Hortensia, 62

28002 Madrid

www.laparrilladejuanadan.com

ÍNDICE DE ANUNCIANTES

AEM SPAIN	35
AP AERIAL	55
COEXU	Int. portada
COHIDREX	27
DEUTZ	49
DOFI	43
EPIROC	Portada
GENIE INDUSTRIES IBERICA	25
HAULOTTE IBERICA	9
HUPPENKOTHEN	47
HUSQVARNA	39
IMCOINSA	Contraportada
IMPREFIL DISTRIBUCIONES	45
INDUSTRYSTOCK	Int. contraportada
INMESOL	4
LA PARILLA DE JUAN ADÁN	57
MANITOU	15
REC. INTERNACIONALES	33
RIWAL	13
UBARISTI	53
WACKER NEUSON	7

INFORMACIÓN ÚTIL PARA EMPRESAS Y PROFESIONALES

PORTAL PROFESIONAL
ACTUALIZADO



EL LÍDER MUNDIAL B2B



industrystock.es

DISPONIBLE EN 16 IDIOMAS



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



PACK PREMIUM MUNDO:

30 PALABRAS CLAVE.

10.000 IMPRESIONES BANNER.

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

PRECIO ANUAL: 2472€



PACK PREMIUM ESPAÑA:

10 PALABRAS CLAVE.

IDIOMAS: IN, ES y PT

PRECIO ANUAL: 708€



PACK PREMIUM EUROPA:

20 PALABRAS CLAVE.

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

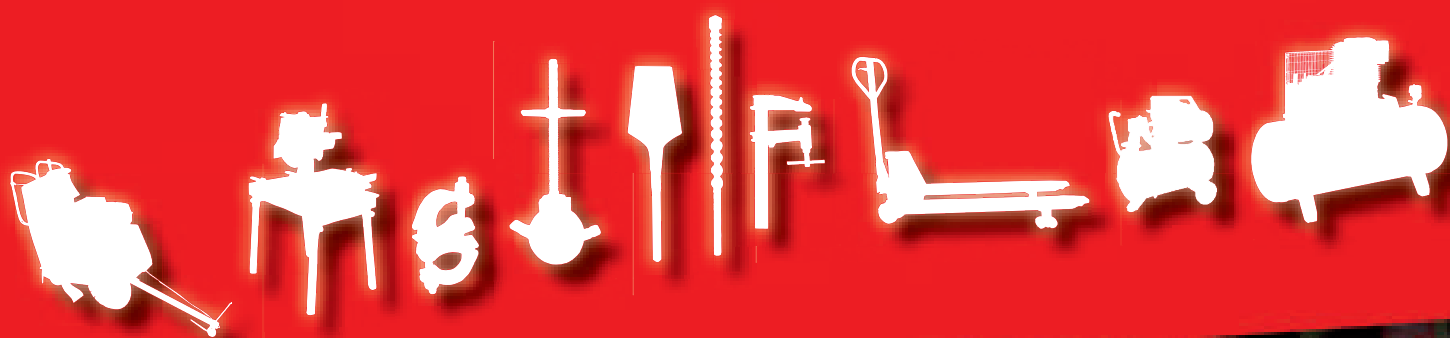
PRECIO ANUAL: 1416€




¡ NO BUSQUE MÁS ! ENCUENTRE CON  industrystock.es



Machinery & Tools



RODILLOS DE COMPACTACIÓN • PISONES DE COMPACTACIÓN • BANDEJAS VIBRANTES REVERSIBLES • BANDEJAS VIBRANTES NO REVERSIBLES • CORTADORAS DE JUNTAS • FRESADORAS • FRATASADORAS • COLUMNAS DE PERFORACIÓN • CORONAS DE DIAMANTE • TRONZADORAS DE MADERA • INGLETEADORAS • DISCOS DE DIAMANTE • MARTILLOS ROMPEDORES • VIBRADORES DE HORMIGÓN • RODILLOS DE COMPACTACIÓN • PISONES DE COMPACTACIÓN • BANDEJAS VIBRANTES REVERSIBLES • BANDEJAS VIBRANTES NO REVERSIBLES • CORTADORAS DE JUNTAS • FRESADORAS • FRATASADORAS • COLUMNAS DE PERFORACIÓN • CORONAS DE DIAMANTE • TRONZADORAS DE MADERA • INGLETEADORAS • DISCOS DE DIAMANTE • MARTILLOS ROMPEDORES

 (+34) 94 681 07 21

 www.imcoinsa.es