Nº 646
MAYO 2018

potencia

LA REVISTA DECANA DE OBRA PÚBLICA

Revista profesional de maquinaria, obras públicas e infraestructuras

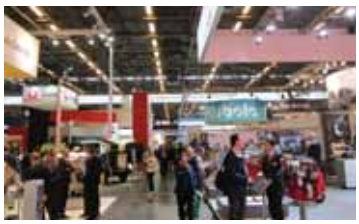
www.potenciahoy.es

Actualidad

- **Nace el Observatorio para la Internacionalización del Transporte y las Infraestructuras**

Intermat 2018

- **Intermat recupera la alegría en una edición para el optimismo**



Con un contexto de mercado sensiblemente mejor respecto al de 2015, ni las numerosas huelgas que coincidieron en Francia con la celebración de Intermat 2018 (23-28 de abril) empañaron el buen resultado de la feria.

Protagonistas

- **Julio Gómez-Pomar, secretario de Estado de Infraestructuras**
- **José Cuadrado, vicepresidente de Case para EMEA**

Foros

- **Acex reclama mayor inversión en conservación**
- **Convención de Anapat: llega la era digital**

Novedades

- **Bobcat presenta su nueva gama de miniexcavadoras**

TPI

TALLERS ANGEL ROIG, s.l.

CTRA. N-II, KM. 448 – 25181 SOSES (LLEIDA) – Tel. 973 797155
Fax 973 797150 – E-mail: angelroig@talleresangelroig.com
NUEVA Pag. Web: talleresangelroig.com

DISTRIBUIDOR OFICIAL
LIEBHERR

SOMOS LA PIEZA QUE NECESITAS

Caterpillar®, Komatsu®, Cummins®, Volvo® y Case® son marcas comerciales registradas por sus propietarios y se usan solamente como referencia de aplicación de nuestros repuestos.

REPUESTOS ALTERNATIVOS PARA MAQUINARIA DE OBRAS PÚBLICAS CATERPILLAR®, KOMATSU®, CUMMINS®, VOLVO® Y CASE®

NUESTRO TRABAJO ES SINÓNIMO DE GARANTÍA.

En Blumaq estamos comprometidos con el trabajo bien hecho. Cuidamos el desarrollo del producto, su fabricación y almacenaje, garantizando así un perfecto funcionamiento en su máquina.

Contamos con 90.000 referencias a su disposición en cualquiera de nuestras 28 delegaciones en Europa, Asia, América y África.

Blumaq

Moviendo el mundo.

Teléfono 902 118 000 www.blumaq.com

Síguenos en Facebook

etesa

A Higher Standard

AV. INGENIERO CONDE DE TORROJA, 26
POL. FIN DE SEMANA, 28022, MADRID.

Tel.: 91 747 5190
Fax: 91329 0333

info@etesa.es
www.etesa.es

50 ANIVERSARIO

1968-2018

Editorial

Gestionar la abundancia

Concluye una nueva edición de Intermat que confirma las buenas sensaciones del sector en los últimos años. A pesar de que las cifras oficiales proporcionadas desde la feria hablan no reflejan un crecimiento de expositores, la fotografía de la feria, el volumen visible de visitantes y, más importante, la satisfacción de los expositores, ha sido mucho mayor que en la última edición.

Cierto es que desde la propia feria se han realizado varios ajustes, entre ellos lo que se refiere a la superficie expositiva, que han posibilitado esta sensación de mayor afluencia, además de efectivas acciones de promoción. Pero lo que más ha ayudado a que el sector se vuelva a vestir de largo ante citas como Intermat es un contexto del mercado tanto a nivel europeo como en el propio mercado local, con París inmersa en un ambicioso proyecto de ampliación y modernización de sus infraestructuras de transporte.

La representación española también se presentó en la cita parisina con una cara muy diferente a la del año 2015. A pesar de que poco más de una veintena de empresas nacionales se aventuraron a acudir a la cita parisina, la satisfacción fue generalizada entre los participantes. Las impresiones generales destacaban más que el número de visitas, la calidad de las mismas, con lo que el balance fue unánimemente positivo entre los participantes de nuestro país.

No obstante, de las conversaciones con los distribuidores de maquinaria de obra pública queda patente que la recuperación de la actividad y por extensión, la situación de las empresas proveedoras de equipos, ha cambiado a mejor. La cantidad de pedidos ha aumentado de forma significativa y cerrar los ejercicios ya no es el drama para las empresas, grandes y pequeñas, que ha sido años atrás. Pero desaparecen unos problemas y llegan otros, esta vez en forma de plazos de entrega.

Gestionar la riqueza suele ser menos problemático que hacerlo desde la escasez. El problema los proveedores de maquinaria y equipos están pasando de no recibir pedidos a no poder atender estos en unos plazos de entrega razonables desde el punto de vista del cliente. Evidentemente, se trata de una situación preferible a la de no poder cubrir unos mínimos con la venta y el alquiler de equipos, pero no responder a las expectativas del cliente en una época de vacas gordas puede acabar siendo contraproducende.

Y cerramos esta tribuna con una noticia que hemos conocido al cierre de esta edición de la revista, la aprobación de los Presupuestos Generales del Estado. Más allá de ideologías políticas, esto garantiza, por un lado, que la inversión presentada por Fomento cobra forma de ley. Y, más importante, una estabilidad que el sector de la obra pública viene reclamando desde hace mucho tiempo.

PRESENTAMOS NUESTROS NUEVOS Y MEJORADOS NEUMÁTICOS MULTIFUNCIÓN

MPT 753

DISEÑO DE LA BANDA DE RODAMIENTO PLANO NO DIRECCIONAL CON UN GRAN ESPACIO ENTRE BLOQUES

- Mejora la estabilidad, la calidad de conducción y la durabilidad

PROTECCIÓN CONTRA DAÑO POR IMPACTO EN LA BANDA DE RODAMIENTO

- Protege contra penetraciones en la banda de rodamiento para evitar que se desinflen las llantas

DISEÑO DE COSTADO PARA MAYOR PROTECCIÓN CONTRA IMPACTOS LATERALES

- Mayor protección de los costados y reducción de la formación de grietas por fatiga

BLOQUES CON BORDES ESCALONADOS Y ABIERTOS

- Aumenta la tracción en superficies planas para una mayor versatilidad

Camso Spain S.L.U
Poligono Valdeconsejo
50410 CUARTE DE HUERVA (ZARAGOZA) Spain
T | +34 976 50 51 19 F | +34 976 50 99
info.spain@camso.co
camso.co

CAMSO ROAD FREE COMPANY

Contenidos

4. Editorial

8. Actualidad
- 8. Fomento pone en marcha el Observatorio para la Internacionalización del Transporte y las Infraestructuras
- 12. Grupo TPI convoca los XII Premios Potencia

14. Mercado
- Las ventas de palas cargadoras crecen un 12,7% en 2017

16. Foros
- 16. Acex reclama un pacto nacional por las infraestructuras y mayor inversión en conservación de carreteras
- 18. Sevilla acoge la 24ª Convención de Anapat

22. Protagonistas
- 22. Entrevista con Julio Gómez-Pomar, secretario de Estado de Infraestructura
- 26. José Cuadrado, vicepresidente de Case para EMEA

32. Intermat 2018
- 32. La feria de la construcción y las infraestructuras de París recupera la alegría
- 34. Novedades presentadas en Intermat

46. Novedades
- 46. Bobcat aúna confort y diseño en su rompedora gama de miniexcavadoras
- 50. Husqvarna lanza nueva gama de productos de compactación y preparado de hormigón

54. Empresas
- Ubaristi reúne en San Sebastián a sus concesionarios de toda España

65. Guía del comprador

66. Índice de anunciantes

TPI Edita
www.grupotpi.es | Tel. 91 339 67 30
Avda. de la Industria 6, 1ª planta
28108 Alcobendas (Madrid)

CONSEJERO DELEGADO
José Manuel Galdón Brugarolas

DIRECTOR GENERAL COMERCIAL
David Rodríguez Sobrino

CONSEJO EDITORIAL
Ricardo Cortés Sánchez, José Manuel Illescas Villa, José Manuel Relancio, Juan Ángel Toledo, Juan Antonio Muro Murillo, Juan Francisco Lazcano Acedo, Julián Núñez y Sánchez

REDACCIÓN
DIRECTOR DE INFORMACIÓN
José Henríquez | jlhenriquez@grupotpi.es

DIRECTOR
Lucas Manuel Varas Vilachán
lucas.varas@grupotpi.es
91 339 69 91

REDACCIÓN Y COLABORADORES
Laura García-Barrios, Nuria López,Beatriz Miranda, Eduardo Pavón, Marisa Sardina, Natalia Sánchez Montero

PUBLICIDAD

JEFE DE VENTAS
Ángel Luis Lara | angel.lara@grupotpi.es
Tel.: 91 339 86 99 | Móvil 618 732 312

DEPARTAMENTO COMERCIAL
Teresa del Amo, Ignacio Vázquez

PRODUCCIÓN

JEFE DE PRODUCCIÓN
Enol Álvarez | enol.alvarez@grupotpi.es

MAQUETACIÓN Y DISEÑO
Eugenia Gonzales-Rubio Exeni

DEPARTAMENTO DE PRODUCCIÓN
Katherine Jácome, Jaime Dodero

SUSCRIPCIONES Y DISTRIBUCIÓN
Marta Jiménez | marta.jimenez@grupotpi.es
Tel. 91 339 67 30

SISTEMAS
Joaquín Moll y Felipe Alzate

BASE DE DATOS
Sandra García

EVENTOS
Rocío Navas | rnavas@grupotpi.es

ADMINISTRACIÓN
Susana Sánchez
susana.sanchez@grupotpi.es

IMPRESIÓN
Rotaclick S.L.

DEPÓSITO LEGAL / ISSN
M-15534-1964 / 0032-5600

Servicios Postales
TGIES

AEEPP

DISTRIBUCION 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 las comparta necesariamente.

AUTOSUR de levante

SERVICIO OFICIAL:

Allison Transmission · VOITH · VDO

SERVOTRANSMISIONES Y EJES PARA OBRA PÚBLICA

CONFÍA EN EL LIDER

CENTRAL VALENCIA

Pol. Ind del Oliveral, C/ A, nº 6.
CP 46394 Ribarroja del Turia (Valencia).
Tel. 96 164 30 40 - Fax. 96 166 52 09
autosurdelevante@autosurdelevante.com

DELEGACIÓN ZARAGOZA

Pol. Ind. Ciudad del transporte
C/ N, nº 23 50820 San Juan de Mozarrifar (Zaragoza)
Tel. 976 45 57 77 - Fax. 976 45 58 32
zaragoza@autosurdelevante.com

DELEGACIÓN BARCELONA

Pol. Ind. Can Bernades Subirà,
C/ Anoia, nº4. 08130 Sta. Perpètua de Mogoda (Barcelona)
Tel. 93 518 33 28 Fax. 93 517 58 26
barcelona@autosurdelevante.com

ZF Services Partner

ISO 14001 BUREAU VERITAS Certification · ISO 9001 BUREAU VERITAS Certification · PECAL / AQAP 2120

www.autosurdelevante.com

Fomento pone en marcha el Observatorio para la Internacionalización del Transporte y las Infraestructuras

El secretario de Estado, Julio Gómez-Pomar, ha presidido la primera reunión del Observatorio para la internacionalización del Transporte y las Infraestructuras. En su puesta en marcha, se han analizado las ideas y líneas de acción contenidas en el Plan de Internacionalización del Transporte y las Infraestructuras 2018-2020 y se han evaluado tanto las acciones ya desarrolladas, como la hoja de ruta diseñada hasta finales del 2018.

El Observatorio para la Internacionalización del Transporte y las Infraestructuras nace como plataforma de encuentro del sector para valorar la evolución de la coyuntura de los distintos mercados, monitorear las acciones llevadas a cabo en los países, aglutinar información y conocimiento de los diferentes agentes involucrados, así como esbozar el apoyo institucional requerido. Su puesta en marcha contribuirá a dotar de mayor coherencia, coordinación y complementariedad la acción de la Administración española en favor de la actividad internacional de las empresas.

Entre los miembros del Observatorio, se encuentran los presidentes de las asociaciones Seopan, Anci, Fidex, Tecniberia y Mafex, así como los representantes de las principales ingenierías y constructoras del tejido empresarial español, entre las que se incluyen dos empresas pertenecientes a cada una de las cinco asociaciones mencionadas.

La plataforma también cuenta con los máximos representantes de las empresas del Grupo Fomento: Enaire, Adif, Renfe, Aena, Senasa, Aesa, Puertos del Estado, Cedex e Ineco; y de otros ministerios e instituciones como el Ministerio de Asuntos Exteriores y Cooperación, el Ministerio de Economía, Industria y Competitividad y el Icex. Completan esta participación los presidentes del Club de Exportadores e inversores y de la Confederación Nacional de la Construcción y el secretario general del Colegio de Caminos, Canales y Puertos.

Seguimiento del Plan

Desde el lanzamiento del Plan de Internacionalización, se han llevado a cabo 11 iniciativas enmarcadas en tres líneas de acción incluidas en el mismo.

Dentro de la línea Spain Transport Lab, destaca la participación, tanto de las empresas del grupo Fomento como del sector privado, en 6 foros sectoriales de relevancia a nivel internacional. Por su parte, en el marco de la línea de acción Spain Tech Transport Summit, se han desarrollado ya dos cumbres internacionales.

La celebración de tres Innovation Bridge completa la batería de encuentros desarrollados hasta la fecha en el marco del Plan: HS2 (Reino Unido); Rusia y Rail Báltica han sido las temáticas seleccionadas para estas sesiones sobre innovación en el Transporte.

2,1 millones de inversión

El Plan de Internacionalización del Transporte y las Infraestructuras 2018-2020 comparte e integra las actividades e iniciativas necesarias para la generación de más y mejores oportunidades de negocio para las empresas españolas en el exterior, el potenciamiento de su actividad internacional y el refuerzo de la imagen tecnológica, innovadora y empresarial de España.

El Plan prevé un total de 110 iniciativas en 11 mercados prioritarios: Arabia Saudí, Australia, Canadá, Colombia, Emiratos Árabes Unidos, Estados Unidos, México, Noruega, Perú, Suecia y Reino Unido; y 9 de oportunidad: Argentina, Chile, Dinamarca, Egipto, India, Israel, Malasia, Marruecos y Singapur.

Doosan Portable Power firma un pedido de casi 2 millones de euros para Arabia Saudita

En Intermat 2018 en París, Doosan Portable Power (DPP) ha firmado un pedido de compresores portátiles de casi 2 millones de euros para Arabia Saudita. Estos compresores fueron comprados por la compañía de alquiler Ejar, con sede en Jedda, en Tamgo, distribuidor autorizado para compresores, generadores y unidades de iluminación Doosan en Arabia Saudita.

El pedido firmado es de 50 unidades del modelo de compresor portátil Doosan 9 / 235HA, que proporciona 23,4 m³ / min de aire comprimido, a una presión de trabajo nominal de 8,6 bar. El 9 / 235HA es un compresor que resulta ideal para una amplia gama de aplicaciones en diversos sectores, entre los que se incluyen la construcción, el alquiler, las redes de distribución, la industria, las canteras, la perforación de pozos, el chorreado de arena o las industrias del petróleo y del gas.

Gaby Rhayem, director regional de Oriente Medio y África de Doosan Bobcat Emea, ha explicado lo siguiente: "El 9 / 235HA ha sido durante mucho tiempo uno de nuestros valores asegurados y es el más solicitado de los compresores de este tipo en Oriente Medio y África. EJAR eligió los 9 / 235HA para renovar su flota de alquiler debido al rendimiento y la longevidad excepcional que nuestros productos han demostrado durante muchos años".

Alvaro Pacini, presidente de Doosan Bobcat Emea y M. Fadel Hassan, director gerente de Tamgo.

Acciona obtiene un beneficio neto de 61 millones de euros en el primer trimestre

Acciona obtuvo un beneficio neto de €61 millones en el primer trimestre de 2018 (+2,9%), en un periodo en el que tanto los negocios de Infraestructuras como de Energía se han comportado con solidez.

El Ebitda alcanzó los €320 millones (+6,4%) como consecuencia, fundamentalmente, del aumento del 15% en la producción de energía renovable y la buena evolución de los márgenes del negocio de Infraestructuras, especialmente en Construcción, que afronta la ejecución simultánea de diversos proyectos internacionales de gran envergadura entre los que figuran la presa Site C (Canadá), los túneles ferroviarios de Follo Line (Noruega), el metro de Quito (Ecuador) o el metro de Dubái para la Expo 2020 (EAU).

La cifra de negocios del grupo creció hasta €1.680 millones (+2,8%), debido principalmente al incremento del 12% en los ingresos de Energía y el crecimiento en Construcción (+1,7%) e Industrial (+42,2%).

A 31 de marzo de 2018, la deuda financiera neta era de €5.374 millones frente a los €5.498 millones a 31 de marzo de 2017 (-2,2%). La cifra no refleja aún el efecto de las anunciadas ventas de cinco plantas termosolares en España y de Trasmediterranea. Los gastos financieros se redujeron con fuerza (-23,9%) como consecuencia del cambio de estructura en la financiación de la compañía.

La inversión bruta durante el periodo fue de €102 millones, frente a los €272 millones que se invirtieron en el primer trimestre de 2017, donde se recogía la adquisición de Geotech en Australia (€139 millones). Energía concentró el mayor esfuerzo inversor del trimestre (€87 millones), principalmente asociado a la construcción de nueva capacidad eólica en México, Australia, Chile y fotovoltaica en México y Egipto.

La nueva Ley de Contratos del Sector Público abre un nuevo escenario para los subcontratistas

A partir del próximo día 1 de julio, las empresas subcontratadas que trabajen para proveedores de las Administraciones Públicas estarán obligadas a facturar electrónicamente a los contratistas cuando el importe de los trabajos o servicios supere los 5.000 euros. En estos casos, tanto los contratistas de las AAPP como las empresas subcontratadas deberán estar preparados para el intercambio electrónico de sus facturas electrónicas.

Esta obligación está recogida en la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público (LCSP), por la que se transponen al ordenamiento jurídico español las Directivas del Parlamento Europeo y del Consejo 2014/23/UE y 2014/24/UE, de 26 de febrero de 2014 y forma parte de la medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales.

En supuestos distintos de los anteriores, será facultativo para los subcontratistas la utilización o no de la factura electrónica y su presentación ante el correspondiente registro administrativo a efectos de su remisión al órgano administrativo o unidad a quien corresponda la tramitación de la misma.

Para los que sí deban o decidan voluntariamente migrar al nuevo sistema, en los pliegos de las cláusulas administrativas para la preparación de los contratos se incluirá la identificación del órgano administrativo con competencias en materia de contabilidad pública, así como la identificación del órgano de contratación y del destinatario, que deberán constar en la factura correspondiente.

La norma prevé que, antes del 30 de junio de 2018, el Ministerio de Hacienda y Función Pública pondrá a disposición de los operadores económicos y particulares un Registro Electrónico Único que, entre otras funcionalidades, permitirá acreditar la fecha en que se presenten facturas por los subcontratistas al contratista principal y traslade dichas facturas al destinatario de las mismas conforme a la configuración para recibir las facturas electrónicas que consignen en el directorio de empresas.

Sener llevará a cabo la extensión del metro ligero de Oporto

El grupo de ingeniería y tecnología Sener ha logrado el contrato para la extensión del metro ligero de Oporto. En virtud de la nueva adjudicación, Sener realizará el diseño detallado de la Línea Circular en el tramo entre Boavista/Casa da Música y Praça da Liberdade. Será una sección subterránea, de 2,8 km de longitud y con cuatro estaciones. La estación ubicada en Praça da Liberdade va a constituir un desafío importante, ya que se encuentra muy cerca del centro histórico de la ciudad, declarado Patrimonio de la Humanidad por la Unesco.

Este nuevo contrato se suma a los trabajos anteriores de Sener en el metro ligero de Oporto. La empresa, con oficina en Lisboa desde 1991, lideró la agrupación, encargada de la dirección de la asistencia técnica para Metro do Porto, S.A. De este modo, Sener fue uno de los principales actores del proyecto, al llevar a cabo desde la elaboración de los estudios previos (en 1994) hasta

la elección del sistema, la redacción del proyecto básico y de los pliegos, la valoración de las ofertas de los contratistas y la posterior negociación con las empresas preseleccionadas, el seguimiento y revisión de los proyectos constructivos, la dirección de proyectos, la construcción de los túneles y, finalmente, la puesta en marcha de la línea, asesorando a Metro de Oporto en el proceso de certificación del sistema.

El metro ligero de Oporto, en explotación desde 2002, enlaza siete municipios del Área Metropolitana de Oporto y tiene conexiones con las principales redes de autobús y ferrocarril, además de llegar hasta el aeropuerto internacional de Pedras Rubras. Anualmente transporta unos 55 millones de viajeros por sus cuatro líneas, que totalizan 67 km de longitud con 71 estaciones, 14 de ellas subterráneas. La red combina tramos de vía en superficie sobre plataforma compartida con otros

de plataforma segregada y dispone, además, de tramos enterrados, con 7 km de túneles.

Desde un principio, el sistema se diseñó de forma que su implantación constituyera un factor de recalificación y regeneración urbana. Por este motivo, se ha subrayado su contribución a la preservación de Oporto, ciudad incluida en la lista de Patrimonio de la Humanidad de la Unesco, y a la mejora en las condiciones de vida de sus habitantes, además de su capacidad integradora de zonas aisladas. En este sentido, el equipo de arquitectos y urbanistas de Sener definieron y diseñaron la implantación urbana del sistema a lo largo de todo su recorrido, estableciendo las características de la inserción de la plataforma y de cada una de las estaciones y paradas y determinando también los criterios que habría que seguir en futuras ampliaciones del sistema.

Un peso pesado incondicional.

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

www.wackerneuson.com/dpu

WACKER NEUSON
all it takes!

Grupo TPI y la revista Potencia convocan los XII Premios Potencia

Grupo TPI y la revista Potencia convocan por duodécimo año consecutivo los Premios Potencia de maquinaria de OP e ingeniería civil, que se han convertido en una cita ineludible para el sector.

En su XII edición, los Premios Potencia volverán a premiar por un lado a las mejores obras y proyectos en seis categorías y, por otro, a los mejores equipos de maquinaria de obra pública.

Los Premios Potencia pretenden reconocer los proyectos y obras de ingeniería más importantes en seis categorías diferentes: Túneles, Vías terrestres, Puentes, Obras Urbanas, Demolición y Acción/Obra Minera.

En las categorías de maquinaria, los premios reconocerán los equipos más destacados por el jurado en diez categorías: Construcción de carreteras y canales; Implementos y repuestos; Perforación, cimentación y minería de interior; Elevación y manipulación; Equipamiento auxiliar; Equipos compactos (excavadoras y cargadoras) y dúmperes de obras; Demolición (equipos para demolición e implementos); Preparación y tratamiento de áridos, RCDs, cementos y hormigón; Movimiento de tierras sobre ruedas; y Movimiento de tierras sobre cadenas.

Toda la información sobre la convocatoria, las bases y la presentación de candidaturas están disponibles en la página web de los Premios: **www.premios2018.potenciahoy.es**

Acciona obtiene un beneficio neto de 61 millones de euros en el primer trimestre

Acciona obtuvo un beneficio neto de €61 millones en el primer trimestre de 2018 (+2,9%), en un periodo en el que tanto los negocios de Infraestructuras como de Energía se han comportado con solidez.

El Ebitda alcanzó los €320 millones (+6,4%) como consecuencia, fundamentalmente, del aumento del 15% en la producción de energía renovable y la buena evolución de los márgenes del negocio de Infraestructuras, especialmente en Construcción, que afronta la ejecución simultánea de diversos proyectos internacionales de gran envergadura entre los que figuran la presa Site C (Canadá), los túneles ferroviarios de Follo Line (Noruega), el metro de Quito (Ecuador) o el metro de Dubái para la Expo 2020 (EAU).

La cifra de negocios del grupo creció hasta €1.680 millones (+2,8%), debido principalmente al incremento del 12% en los ingresos de Energía y el crecimiento en Construcción (+1,7%) e Industrial (+42,2%).

A 31 de marzo de 2018, la deuda financiera neta era de €5.374 millones frente a los €5.498 millones a 31 de marzo de 2017 (-2,2%). La cifra no refleja aún el efecto de las anunciadas ventas de cinco plantas termosolares en España y de Trasmediterranea. Los gastos financieros se redujeron con fuerza (-23,9%) como consecuencia del cambio de estructura en la financiación de la compañía.

La inversión bruta durante el periodo fue de €102 millones, frente a los €272 millones que se invirtieron en el primer trimestre de 2017, donde se recogía la adquisición de Geotech en Australia (€139 millones). Energía concentró el mayor esfuerzo inversor del trimestre (€87 millones), principalmente asociado a la construcción de nueva capacidad eólica en México, Australia, Chile y fotovoltaica en México y Egipto.

ASCENDUM

www.ascendum.es

EXCAVADORAS COMPACTAS POTENCIA Y RENDIMIENTO EN EL MÍNIMO ESPACIO

Campaña de financiación a 25 meses sin interes para excavadoras compactas, modelos: ECR25D, ECR50D, ECR58D y ECR88D. Completamente equipadas. Oferta limitada hasta fin de existencias.

VOLVO

Parque Empresarial San Fernando.
Edificio Munich, 3ª Planta,
28830 San Fernando de Henares. Madrid.
Telf.: 916559340

Visitanos en:

Las ventas de palas cargadoras crecen un 12,7% en 2017

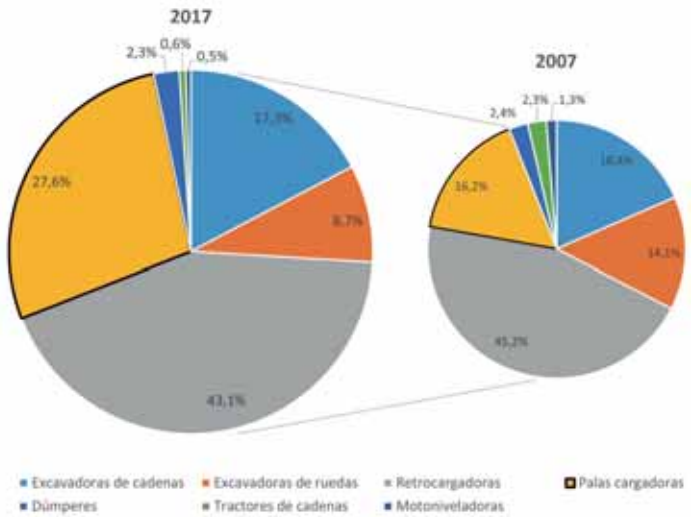
	Palas cargadoras de ruedas	Palas cargadoras de cadenas	Total
2007	1486	30	1516
2008	686	7	693
2009	260	7	267
2010	241	4	245
2011	247	2	249
2012	199	2	201
2013	173	1	174
2014	226	3	229
2015	261	1	262
2016	260	0	260
2017	293	0	293

Tras un 2016 plano, el mercado de palas cargadoras creció el pasado año por encima de los dos dígitos. No obstante, la recuperación de este segmento se sitúa por debajo del global de maquinaria, que en 2017 registró un incremento en sus ventas del 49%.

El mercado de palas cargadoras se suma a la recuperación del resto de segmentos de maquinaria con un crecimiento del 12,3% el pasado año. Según los datos que recopila Andicop, la Asociación Nacional de Distribuidores e Importadores de Maquinaria de Obras Públicas, Minería y Construcción, 2017 cerró con 293 palas cargadoras vendidas, frente a las 260 unidades del año anterior.

A pesar de este crecimiento por encima de los dos dígitos, se trata de un crecimiento suave comparado con el del total de maquinaria, que registró en 2017 un incremento en las ventas globales del 49%. Asimismo, el crecimiento también es moderado comparado con el segmento de maquinaria producción, que engloba a

Ratios de ventas de palas cargadoras sobre el total de maquinaria de producción



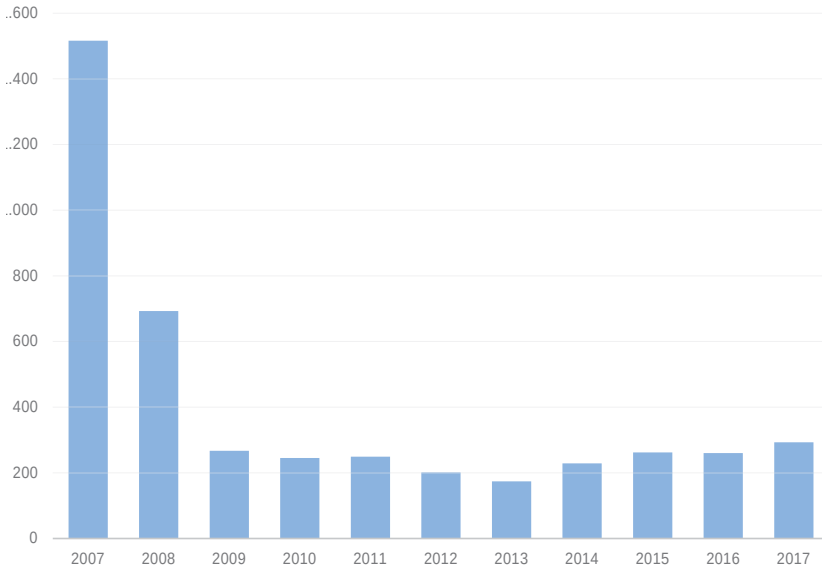
Fuente: Andicop y elaboración propia.

las palas cargadoras y que situó su crecimiento en el 34% el pasado año.

A pesar de registrar un crecimiento más moderado que el del global de maquinaria, las palas cargadoras registraron en 2017 su mayor número de ventas desde 2008, año en el que se rozaron las 700 unidades. Como el resto de tipos de equipos, se trata de un segmento cuyo volumen de mercado se ha visto severamente reducido por la crisis; las 293 unidades vendidas el pasado año suponen menos de un 20% del total de ventas que se registraron de este tipo de maquinaria en el año 2007 (ver gráfico 1).

A pesar de la brusca caída, analizando el conjunto de la última década, el impacto de la crisis sobre el mercado de palas cargadoras ha sido menos acusado que la media. Así, el peso de las cargadoras sobre el total de maquinaria de producción casi se ha duplicado en los últimos diez años, pasando del 16,2% en 2007 al 27, 6% en 2017.

Ventas de palas cargadoras



Fuente: Andicop y elaboración propia.

Acex reclama un pacto nacional por las infraestructuras y mayor inversión en conservación de carreteras

Acex, Asociación de Empresas de Conservación y Explotación de Infraestructuras, durante el acto de entrega del XIV Premio Nacional Acex a la Seguridad en la Conservación de Infraestructuras, reivindicó la necesidad de un pacto nacional por las infraestructuras en España, para lo que se requiere la voluntad y el consenso de todas las fuerzas políticas.

El presidente de Acex, Fernando Luis Martos Merlos, recordó que la inversión prevista por el Ministerio de Fomento para conservación de carreteras en el año 2018 es de 917 millones de euros, lo que supone un recorte del 4,3% respecto a 2017. "Consideramos que la conservación, además de seguridad, aporta y garantiza la funcionalidad de la red de carreteras, permite la movilidad de los ciudadanos y mantiene el valor patrimonial de nuestro país", afirman desde Acex, que reclama a las administraciones un incremento en el presupuesto de conservación de carreteras.

La Asociación advierte que "de nada sirve planificar, proyectar y construir si, una vez puesta en servicio la infraestructura, no se establece una adecuada conservación".

Pacto nacional de las infraestructuras en España

Acex considera que se debe establecer un pacto nacional por las infraestructuras que priorice la adecuada y necesaria conservación de estas, con el objetivo de mantener los niveles de servicio y disponibilidad exigidos por los usuarios. Además, para que esta conservación sea eficiente, es necesaria su planificación sistemática, temporal y con los recursos necesarios a lo largo de la vigencia del pacto.

Este pacto debería prestar especial atención a las infraestructuras de transporte, determinantes en la modernización y mejora de la competitividad y que, además, son un factor decisivo para la vertebración y cohesión de nuestro territorio, en un país que es potencia mundial en turismo, con 82 millones de visitantes anuales.

Las carreteras, que soportan el 84% del transporte de mercancías y el 91% del tráfico de pasajeros, contribuyen de forma decisiva al desarrollo social y económico, siendo un potente generador de empleo. En concreto, la conservación de infraestructuras crea 15 puestos de trabajo directos por cada millón de euros invertido.

Plan extraordinario de inversión en carreteras (PIC)

La Asociación de Empresas de Conservación y Explotación de Infraestructuras cree que el PIC aborda una necesidad real, ya que es ineludible realizar una serie de infraestructuras y no hay recursos suficientes para ello. Acex reclama que las empresas de conservación de carre-

teras formen parte de los consorcios que competirán por los proyectos incluidos en el PIC, replicando el modelo de las autovías de primera generación -donde era obligatoria la presencia de una empresa de conservación en la Unión Temporal de Empresas adjudicataria-. De esta forma, puede asegurarse que el único riesgo que se transmite, el de disponibilidad, pueda ser cumplido, ya que son las empresas con más experiencia en conservación y mantenimiento.

Para Fernando Luis Martos Merlos, presidente de Acex, "se ha puesto en valor el riesgo de disponibilidad como elemento básico en la transmisión de riesgo en la licitación, pero esa transmisión de riesgo no se acompaña con la presencia del sector de la conservación en los consorcios de licitación, que es el sector con la experiencia y el saber específico que debería permitir a la administración tener la confianza suficiente en el sistema para abordar esta nueva forma de gestionar".

En el pliego de las autovías de primera generación se obligaba a que participara en los consorcios al menos un constructor, una firma de mantenimiento y una ingeniería. Con el PIC, desaparece, pudiendo ser el adjudicatario cualquiera con las clasificaciones de contratistas de servicios. "Una condición que no garantiza la experiencia en este tipo de contratos", advierten.

Nueva Ley de Contratos del Sector Público

En cuanto a la reciente Ley de Contratos del Sector Público que aboga por la mejor relación calidad precio en la contratación, Acex se muestra convencida de que el sistema de licitación se podría mejorar dando más peso a las decisiones técnicas. En la búsqueda del "mejor" precio, no del menor, los gestores deben favorecer la libre competencia de los licitadores y establecer normas que aseguren la inexistencia de elementos ajenos a la libre competencia. Así, deberían establecer regulación para que aquellos licitadores que no cumplan con las prescripciones legales en derecho laboral, es decir, que estén haciendo "dumping" ofertando por debajo del coste soportado, sean automáticamente excluidos. "Esto es un principio de buen gobierno jurídico que en muchas ocasiones es olvidado".

Excelente trabajo en vialidad invernal

El presidente de Acex concluyó el acto felicitando a las empresas asociadas de conservación y explotación por el buen trabajo desarrollado en el ámbito de la vialidad invernal: "Ante la intensa campaña de vialidad invernal 2017-18, las empresas de conservación de carreteras han demostrado su buen hacer y su excelente planificación, ofreciendo un gran servicio a los usuarios y evitando, en la medida de lo evitable, complicaciones en las carreteras", afirmó Fernando Luis Martos Merlos. ●

La era digital protagoniza la 24º Convención de Anapat

La Asociación Nacional de Alquiladores de Plataformas Aéreas de Trabajo, Anapat, ha celebrado su 24ª Convención Anual. La cita, que se ha convertido en uno de los principales puntos de encuentros del sector, tuvo lugar en esta ocasión en Sevilla, en el Hotel Meliá Lebreros, bajo el eslogan "Juntos crecemos".

Texto: Lucas Manuel Varas Vilachán

La ciudad andaluza se convirtió así en el lugar de encuentro de alquiladores, fabricantes, y proveedores de equipos y servicios bajo un clima de optimismo generalizado. Asimismo y enmarcado en los actos de celebración de esta convención tuvo lugar la Asamblea General de la Asociación, en la que se procedió a la renovación de la junta y se dio la bienvenida a los nuevos miembros.

No obstante, y ligado al balance positivo que atraviesa el sector, Anapat llegaba a esta cita con récord de asociados, tras superar el hito de las 100 empresas el pasado ejercicio. Como señaló en la inauguración del evento David Cagigas, presidente de Anapat, "la convención se va haciendo más popular y cada año acoge más gente", crecimiento, resaltó, que es posible "gracias a nuestros patrocinadores".

Foro y exposición

El formato de esta 24ª Convención fue similar al de las últimas ediciones, con una zona de expositores anexa al lugar donde tuvo lugar la asamblea propiamente dicha y que sirvió de foro de conferencias en la segunda jornada. Como ya es habitual, una cena en un lugar emblemático, en esta ocasión restaurante Muelle 21, a orillas del Guadalquivir, puso la nota más distendida de los actos.

El turno de conferencias fue abierto por Manolo Vidal, consultor en marketing y ventas y especialistas en Linkedin Sales Solutions. Su ponencia giró en torno a esta plataforma y a las grandes posibilidades de marketing que ofrece. No obstante, su conocimiento de la plataforma está acreditado como formador autorizado por Linkedin Sales Solutions.

"En las redes sociales no se vende, sino que se generan conversaciones que te llevan a nuevas procesos de compra", señalaba Vidal. Bajo la premisa de que "a todos nos gusta comprar pero a nadie nos gusta que nos vendan", el consultor realizó un amplio repaso a estas posibilidades de márketing y de generar nuevos contactos y "conversaciones" que ofrece la plataforma. Para ello, resalta, es fundamental comprender los cambios que se han producido en los procesos de compra. Los viejos modelos de ventas, basados en la puerta fría, la llamada telefónica o las bases de datos "suponen un gasto muy elevado y ya no funcionan", según Manolo Vidal. Ahora el cliente tiene mucha más información y ya tiene sus necesidades y proveedores seleccionados de antemano; la estrategia del vendedor pasa por situarse en esos dos primeros pasos para lo que es necesario emplear herramientas de "social selling".

Este concepto se apoya en cinco pilares fundamentales: la marca personal, encontrar a las personas adecuadas, escuchar de qué habla la gente y qué intereses tiene, compartir contenido y, por último, ser proactivo y relacionarse. "Debemos usar las redes sociales profesionales para educar, informar, ser útiles y convencer. Esto engancha a las personas", concluye Vidal.

Manuel Pimentel, exministro de Trabajo..

A vueltas con la nueva ley de Contratos Públicos

A continuación, Pedro Fernández, secretario general de la Confederación Nacional de la Construcción (CNC), ofreció una ponencia sobre la nueva la Ley 9/2017, de Contratos del Sector Público, centrada en el régimen de pagos y cómo va a cambiar desde su entrada en vigor.

Antes de entrar en materia de la nueva ley, el responsable de la CNC ofreció algunas pinceladas sobre el estado del sector, que muestran un ritmo de crecimiento "bastante razonable". Así, la licitación pública aumentó un 41,3% en edificación y un 37,7% en obra civil en el último año, los visados de construcción aumentaron un 32% y el total de hipotecas registró un crecimiento del 9,7% interanual. Todo esto ha tenido un impacto positivo en el empleo, que ha crecido un 6% en el último año superando los 1.143.000 de ocupados en el sector.

En este contexto llega la nueva ley de contratación pública, en vigor desde el pasado 9 de marzo y que, según señala Pedro Fernández, va a mejorar los plazos de pago por parte de la administración pública. Entre los cambios que introduce la ley se produce la introducción de criterios medioambientales de eficiencia y sociales en los concursos públicos. La relación calidad precio cobrará más importancia. "La subasta va a desaparecer. Ya no vale solo el precio; vais a tener que enamorar al funcionario", destacaba Fernández.

Una de las principales novedades que introduce la Ley 9/2017 es el registro electrónico único que entrará en vigor en junio y por el que deberán pasar todas las facturas que superen los 5.000. La ley obligará a la administración a pagar en el plazo de 30 días desde la presentación de la factura en el registro electrónico y en caso de llegar a un proceso contencioso administrativo, el órgano judicial adoptará las medidas cautelares exigiendo el pago de la deuda. En base a estos mecanismos, Pedro Fernández estima que "de aquí a dos años se va a estar pagando como mucho a 80 días". Además, se establecen cambios

Manolo Vidal, consultor en Marketing y Ventas, especialista en Linkedin Sales Solutions.

Pedro Fernández, secretario general de la Confederación Nacional de la Construcción (CNC)..

David Cagigas, presidente de Anapat.

importantes en relación a la subcontratación, ya que la disposición 51ª contempla la posibilidad del pago directo a subcontratistas.

El talento en la sociedad digital

La última de las intervenciones de esta 24ª Convención Anual de Anapat corrió a cargo de Manuel Pimentel, ministro de Trabajo entre 1999 y 2000. El ex político habló en su ponencia sobre el talento en la nueva sociedad digital.

"Por primera vez la humanidad ha dejado de mercadear con materias primas y energía y lo hace con datos. Las empresas más ricas mercadean con datos", manifestaba Pimentel. "Estamos llegando a un sitio nuevo donde no había nadie. Estamos bautizando todos los días, creando palabras nuevas. Nos metimos en un continente donde no hay caminos, es un territorio en el que ni el más experto tiene mapas".

A pesar de que este continente al que se refiere el Pimentel está goberando por lo digital, considera que el "factor humano no se va a perder. Vamos a vender por redes sociales y tomando café. Estos congresos son un activo –señalaba en relación a la Convención-, pero no cabe duda que las nuevas vías van a ser utilizadas".

"La sociedad digital no es una elección si quieres estar en la sociedad", concluía el exministro, quien animó a los asistentes a "jugar el partido. Un partido en el que hacemos falta todos". ●

SEGURIDAD
COMPACTIBILIDAD
PRODUTIVIDAD
MANITOU

manitou.com

MANITOU
HANDLING YOUR WORLD

“La predisposición del Ministerio sobre un Pacto de Estado de Infraestructuras es máxima”

El secretario de Estado de Infraestructuras, Julio Gómez-Pomar, participó el pasado 18 de abril en un desayuno con los miembros del Clúster Marítimo Español. Aprovechando este encuentro pudimos hablar con Gómez-Pomar sobre algunas cuestiones de actualidad del sector.

Texto: Lucas Manuel Varas Vilachán

Se ha señalado el objetivo de mejorar la intermodalidad en el transporte de mercancías a través de los puertos. ¿Dónde va a priorizarse el esfuerzo inversor y qué papel van a jugar en esta intermodalidad las carreteras?

El primer problema y en el que estamos invirtiendo a través del Fondo Accesibilidad Terrestre Portuario con una dotación de más de 1.400 millones de euros es en la conexión de los puertos con la red ferroviaria, sobre todo, y en algunos puertos con la red viaria.

En este sentido, una línea esencial de trabajo es la del Corredor Mediterráneo. Se están llevando a cabo unas obras de infraestructuras para poder sacar en ancho internacional mercancías desde Almería hasta la frontera francesa y al mismo tiempo trabajando en la conexión de todos los puertos a lo largo del litoral mediterráneo con la red ferroviaria. Aquí se está haciendo un esfuerzo muy grande. También en el resto de puertos, pero puesto que el grueso de la actividad económica se localiza en España en el sector mediterráneo aquí es donde se está haciendo un mayor esfuerzo.

De no alcanzarse un acuerdo para la aprobación de los Presupuestos Generales del Estado, ¿estaría en riesgo la inversión prevista en el Plan Extraordinario de Carreteras?

La aprobación del presupuesto es muy importante por el crecimiento que puede producir en la inversión. Es un proyecto de presupuestos que prevé un crecimiento de la inversión del 17%, pero la no aprobación del presupuesto no tendría un impacto sobre el plan de carreteras porque es un plan que se desarrolla bajo un sistema de colaboración público-privada donde el estado tendría que empezar a hacer frente de los pagos de cánones por disponibilidad en el plazo de unos años. Ya están presentados por el propio

presidente del Gobierno cuáles son los proyectos que van a lanzarse en primer lugar dentro de este Plan Extraordinario de Carreteras. Por tanto no hay no hay ninguna dificultad presupuestaria para lanzar este PIC y sus proyectos, pero sí quiero reiterar la importancia que tiene para España que se aprueben los presupuestos del 18 para tener un crecimiento de la inversión en todos los ámbitos de la actividad de infraestructuras y de transporte.

Prácticamente se ha concluido el proceso de rescate de las autopistas de peaje en quiebra. ¿Qué valoración hace de este proceso?

La valoración que cabe hacer es que ningún de los usuarios de estas autopistas está notando ninguna diferencia entre cuando se estaban proveyendo por parte del sector privado a ahora que están en manos públicas. La primera de las cuestiones, que es que se pueda prestar este servicio a los que circulan por las autopistas sin que suponga ninguna perturbación para los usuarios se está consiguiendo, el Estado se ha hecho cargo de una manera correcta y adecuada de estas autopistas, y ahora lo que hay que hacer es devolverlas al mercado lo antes posible. Hay que esperar a ver qué sucede con la AP-41

Madrid Toledo, pero ya estamos trabajando en los pliegos para que se pueda llevar a cabo una licitación de los dos paquetes que se han anunciado cuanto antes.

¿Cuál es la predisposición del Ministerio y de la Secretaría de Estado para aprobar el Pacto de Estado de Infraestructuras que se reclama desde el sector?

Recientemente el ministro ha tenido ocasión de comentar que hay muchos temas en relación con el desarrollo de las infraestructuras que dado que superan en tiempo lo que es una legislatura, requieren un acuerdo entre los distintos partidos políticos. Uno de ellos es el futuro del conjunto de las autopistas, que terminarán su concesión y que convendría que entre los distintos partidos políticos hubiese un consenso de cuál es el tratamiento que hay que dar a una red tan importante como es la red de autopistas que tenemos en España. Tanto en este tema como en otros muchos sería muy importante un acuerdo entre todos los grupos políticos. Nosotros ya hemos trabajado en borradores, se los hemos repartido a los grupos y la predisposición del Ministerio es máxima para poder alcanzar un acuerdo.

¿Cuándo va a comenzar el servicio del Ave a La Meca?

En este momento se está renegociando uno de los acuerdos de puesta en servicio. Estos contratos a tan largo plazo y tan importantes son objeto de renegociaciones frecuentes y está pendiente de determinarse cuál será la fecha a partir de la cual se empezará a un preservicio, un servicio que no tendrá las condiciones todavía del servicio a pleno rendimiento. Se está tratando de cerrar el acuerdo, es cuestión de meses. Pero hasta que no se cierre no podemos dar una fecha definitiva.

Lo que sí puedo decir es que si nos vamos cuatro años atrás, cuando se hablaban de dificultades como el impacto de la arena sobre los trenes o del reto tecnológico de las temperaturas, podemos decir que desde el mes de diciembre del año pasado se está haciendo una demostración de servicio que está probando que la tecnología española y las empresas españolas están a la altura de los retos más importantes en relación con el transporte de alta tecnología como es la alta velocidad.

"Quiero reiterar la importancia que tiene para España que se aprueben los presupuestos del 2018 para tener un crecimiento de la inversión en todos los ámbitos de la actividad de infraestructuras y de transporte"

EQUIPOS DE COMPACTACIÓN

PISONES

BANDEJA DE COMPACTACIÓN UNIDIRECCIONAL

RODILLOS DOBLE TAMBOR

BANDEJA DE COMPACTACIÓN REVERSIBLE

EQUIPOS PARA HORMIGÓN

NIVELADORAS

FRATASADORAS

VIBRADORES

“Con esta reorganización buscamos un mayor enfoque en los productos”

En los últimos meses, Case Construction Equipment está llevando a cabo un proceso de reestructuración de sus divisiones para consolidar los mercados y productos de la compañía. Fruto de esta reestructuración José Cuadrado fue nombrado el pasado mes de septiembre vicepresidente de maquinaria de construcción de CNH Industrial para la región EMEA (Europa Africa y Oriente medio). Coincidiendo con la pasada celebración de Intermat pudimos hablar con él sobre los objetivos de esta reestructuración y los próximos pasos de la compañía.

Texto: Lucas Manuel Varas Vilachán

¿Cómo ha cambiado la estructura de la compañía y cuál es su composición definitiva?

Voy a empezar con las razones de esta reestructuración. Esta es una empresa que nos consideramos full liner, con once líneas de producto. Pero mirando a los resultados de esas once líneas de producto no hemos sido capaces de obtener un éxito rotundo en ninguna de las once. Sí es cierto que tenemos una buena penetración y cobertura en cinco o seis. Pero lo que yo considero éxito, cuota de mercado por encima del 10%, en ninguna.

Con esta reorganización buscamos un mayor enfoque en los productos. Pero no un enfoque de ingeniería, que ya lo tenemos, sino un enfoque de mercado, un enfoque comercial. Decidimos crear una organización, que es una matriz, entre directores de mercado y directores de producto. Hemos dividido nuestros productos en tres unidades de negocio: Road Development, General Construction y Compact Equipment. Al cargo de esas tres líneas de productos hemos puesto a tres directores de producto con su equipo de Product Managers y Product Specialists, que son los encargados de diseñar y de entender cómo tenemos que cambiar nuestra proposición de valor. Esto incluye la parte de producto, es decir, cómo hay que desarrollarlo, pero también el resto del paquete de venta: paquetes financieros, paquetes de posventa, paquetes de servicio, paquetes de garantía, cómo usamos la telemática… Es decir gente de producto pero con una visión de negocio, que sean capaces de interactuar con los directores de mercado y entender cómo ser exitoso en esos mercados con los productos.

¿Cuál es el objetivo de este proceso?

El objetivo de esto es mejorar nuestros resultados en cuanto a cuota de mercado. Al introducir la nueva dimensión de directores de producto hemos consolidado los mercados.

Anteriormente teníamos ocho mercados, y hemos pasado a cinco más uno. Es decir, cinco más Key Accounts, que no lo teníamos antes. Esta consolidación de mercados se basa en el hecho de que ahora los directores de producto también van a aportar a nivel comercial. Quizás no nos hace falta ocho directores de mercado, sino que la interacción de la gente de producto y la gente de mercado es lo que nos va a dar el éxito.

Por países, ¿cómo se va a aplicar esta nueva estructura?

Puede que haya pequeños cambios, pero los mercados continuarán teniendo la responsabilidad de las ventas y sus jefes territoriales, los jefes de marketing, los jefes de desarrollo de red… Esa estructura de tener gente en los mercados que sea capaz de apoyar a la venta va a continuar.

En el caso de España, ¿qué cambios se han producido?

España y Portugal antes era un mercado autónomo, ahora lo hemos combinado con lo que llamamos la región South of Europe, con Francia e Italia. Al cargo hemos puesto a un director de mercado, Thierry Aubry, y por debajo hemos mantenido los jefes territoriales, los jefes de marketing y los jefes de desarrollo de red. Lo que ha habido es una consolidación de mercados.

¿Qué posición ocupa en esta estructura Miguel Ángel Torres, director hasta ahora de CNH para la península?

Miguel Ángel Torres continúa con nosotros, le hemos cambiado de puesto. Pasa de director de mercado para España y Portugal a director de red para el Sur de Europa. Él tiene una reputación y ha hecho un trabajo para España y Portugal inconmensurable. Nuestro objetivo no es para nada perder a Miguel, sino reutilizarlo para un puesto absolutamente crítico para nosotros. Hay mucho trabajo por hacer en la red de distribución en toda Europa y más globalmente en EMEA. Por una parte, mejorar los distribuidores válidos con programas específicos de mejora, y por otra, reemplazar a los que no están alineados con nuestras ambiciones. Para ello necesitamos gente a de calibre como él.

¿Esto quiere decir que estáis estudiando cambios en la red acorde con esta nueva estructura?

No lo considero un cambio, porque continuamos con la estrategia de tener una única red para vender productos al mercado de la construcción. En paralelo tenemos New Holland Construction, distribuido por la red de New Holland Agriculture, que vende a los segmentos de la agricultura y que está funcionando bastante bien.

MAQEL
JLG Exclusive Dealer

MAQEL es distribuidor en exclusiva de JLG para España y Portugal, ofreciendo venta directa y renting operativo a partir de sus propios recursos

Plataformas Elevadoras Maqel
C/ Trapadella 2 | Pol. Ind. Santa Rita | 08755 Castellbisbal | Barcelona | Spain
Tel. +34 937 721 296 | e-mail: sales@maqel.es | www.maqel.es | www.maqel.pt

Iveco Astra está muy relacionado con el sector construcción. ¿Se está planteando su integración en los distribuidores de Case?

De momento hemos identificado que hay una oportunidad y estamos buscando fórmulas. La solución no va a ser cancelar al distribuidor de Iveco y poner al de Case, pero sí queremos buscar fórmulas de cross-selling, ya que los clientes en muchos casos son los mismos.

¿Ha cambiado el rol del mercado español entre los fabricantes en general y en Case en particular?

He visto el ciclo completo. En los años 2005, 2006 y 2007 cuando España y Portugal era un mercado prioritario donde todos los fabricantes pasaban mucho tiempo. Luego el mercado colapsó, todo el mundo se fue, y ahora estamos volviendo. Se ve muy claramente. Estamos todavía muy por debajo de lo que fue el mercado, pero empezamos ya a tener una masa crítica interesante. Sin ir más lejos, el mes pasado nosotros facturamos más en España y en Portugal que en Francia por primera vez en diez años. Solamente es un detalle, pero es una señal.

En toda esta estrategia, ¿hay algunos productos en los que vais a poner el foco?

Esto es una decisión que todo fabricante debe tomar, en qué te quieres enfocar. "En todo" no es la respuesta adecuada. Nosotros estamos en ese proceso. Claramente nuestras cargadoras de neumáticos pesadas, que es un producto excepcional, con la nueva generación de la Serie G que está teniendo una aceptación muy buena; las motoniveladoras; por supuesto las retrocargadoras, un producto clásico nuestro; y las minicargadoras, un producto de mucha calidad fabricado en Estados Unidos que vende 30.000 unidades al año. En esos cinco productos es donde vamos a invertir más tiempo y recursos. No quiere decir que el resto de productos los vayamos a dejar, porque no hay duda ninguna de que nuestro espacio en el mercado es de "full liner" y no estamos pensando en cancelar productos, pero al final todo fabricante tiene que decidir dónde invertir el dinero.

¿Vais a emplear alguna estrategia para crecer en el mercado del alquiler?

A nivel mundial Case está muy implantada en algunas regiones como en Estados Unidos, con importantes lazos con grandes alquiladoras. En Europa, con algunas excepciones, hoy por hoy no somos un jugador importante en este segmento. ¿Vamos a hacer algo? Sí, es un segmento que queremos explorar y queremos entrar más en él.

Cada vez vemos cómo las diferencias entre productos son menores y esta diferenciación viene más dada por la tecnología. ¿Cómo lo veis en Case?

El acceso a la tecnología es tan rápido hoy en día que diferenciarte en el producto es muy complicado. Además de que la mayoría de los avances tecnológicos en nuestra industria no están manejados por los fabricantes de máquinas sino por los fabricantes de componentes, que al final nos venden a todos. Estoy de acuerdo en que diferenciarte a nivel producto es posible, pero es más complicado. La diferenciación tiene que venir entendiendo el resto de la composición de valor: opciones de financiación, opciones de paquetes de servicio, telemática, manejo de datos… Nosotros queremos enfocarnos mucho en eso, y la creación de las business product lines, con especial énfasis en la palabra "business", que indica que es un equipo que no solo está para desarrollar producto, sino para entender la proposición de valor que hay que tener para ser exitoso en el mercado.

En el tema de sistemas telemáticos tenemos nuestro sistema SiteWatch, propio de Case, que está desarrollado para toda nuestra maquinaria. Tenemos un departamento específico dedicado a la telemática, no solo para

PALFINGER

EXCELENCIA EN MOVIMIENTO

PALFINGER es líder mundial en innovación y tecnología aplicada a sus productos, por eso cuenta con las más rentables y eficientes soluciones de elevación del mercado. Nuestro lema,

“EXCELENCIA DE POR VIDA“

PALFINGER IBÉRICA

Calle Sierra de Guadarrama, 2
28830 | San Fernando de Henares | Madrid
T. +34 916 088 000

PALFINGERIBERICA.ES

Case sino para el resto de las marcas del grupo, lo que indica que hay un enfoque ahí.
A nivel de opciones de financiación de ventas tenemos una penetración y un servicio fantástico en algunos países como España y Francia.
En cuanto a paquetes de servicio estamos trabajando muy duro. Es cierto que lo consideramos hoy en día una de nuestras debilidades y de nuestros distribuidores. Nuestra teoría es que un distribuidor tiene que cubrir, como mínimo, el 90% de sus costes fijos con el mercado de la posventa, es decir, repuestos y servicio, y estamos lejos de ese porcentaje. Estamos buscando formas de crear programas de mejorar esta competencia dentro de nuestra red. No estamos donde debemos estar, y personalmente creo que es la única forma de tener un crecimiento sostenible en esta industria. Los márgenes de beneficio en las máquinas son cada vez más pequeños, y tienes que tener un beneficio en cuanto a la fidelización de cliente por medio de la posventa, el repuesto y el servicio.

Nosotros lo vemos, porque también tenemos distribuidores en Alemania, Austria, Francia y Suiza de los cuales somos dueños, donde vemos directamente las cifras de venta, los márgenes de beneficio y está claro; no existe un beneficio en la venta de la máquina que permita al distribuidor sobrevivir. La única manera es entendiendo el resto del paquete, el product life cycle de la máquina desde que se compra hasta que se desecha y se revende.

Electrónica, nueva normativa de motores… ¿hacia dónde crees que va a evolucionar el futuro de la maquinaria?
Sinceramente no estoy seguro de cómo va a reaccionar y el que te diga que lo sabe posiblemente mienta. Por supuesto que todo el mundo está mirando al otro a ver qué hace con el objetivo de no quedarse atrás. Nosotros estamos haciendo lo mismo, tenemos proyectos de I+D con el objetivo de estar preparados.
También hay que entender cómo estas tecnologías van a afectar a distintos productos. Una cosa es la maquinaria compacta, productos que trabajan más en las ciudades o incluso dentro de las viviendas y otros más al aire libre.

En algunas ciudades como París están empezando a regular la circulación con motores térmicos. ¿Está trabajando Case en productos eléctricos?
Hay proyectos. No estamos preparados para lanzar nada mañana ni pasado mañana, pero hay proyectos en funcionamiento para estudiar ese tema.
En otras industrias como la del automóvil todavía hay un aspecto personal de decisión del cliente en cuanto al cambio de motor a uno eléctrico. Hay una cuestión de estatus y de posicionamiento personal. Creo que en el tema de la construcción el gran “driver” tiene que ser la regulación. Que todos los fabricantes lo resolveríamos en uno o dos años. Pero no creo que nadie lo haga sin que haya una regulación. No creo que sea una petición del cliente.

Sistema de Gestión ISO 9001:2015 ISO 14001:2015
TÜVRheinland CERTIFICADO
www.tuv.com ID 9105086276

más de 35 años a tu servicio

www.recinsa.es

Recinsa desde 1979

Todo el recambio que necesitas en un **mismo sitio**

Recambios

Distribuciones

KESSLER+CO · CARRARO · DANA CLARK-HURTH™ · ZF · CARLISLE

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

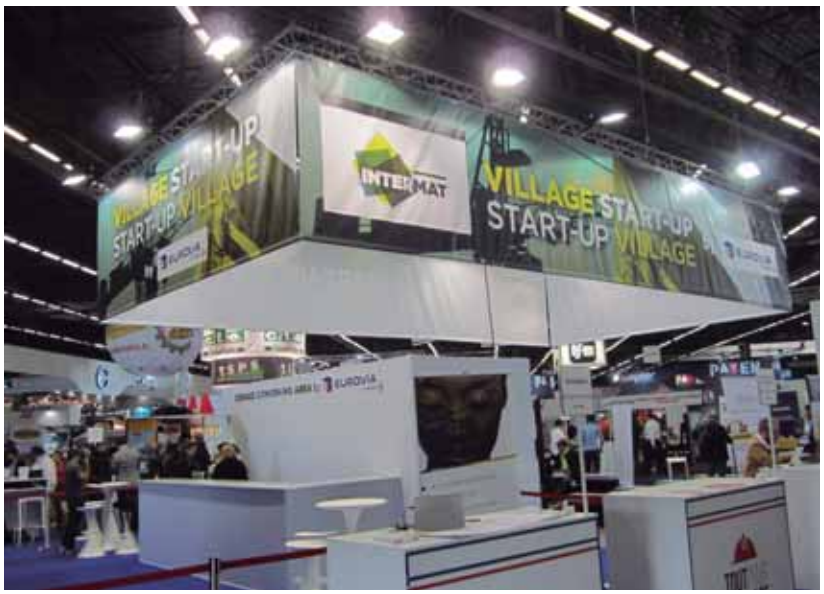
SEVILLA
954 25 85 68
sevilla@recinsa.es

Intermat recupera la alegría

Intermat, la gran feria internacional de maquinaria para la construcción y las infraestructuras de París, cerró las puertas de su edición 2018 con un clima bien diferente al de hace tres años. Con un contexto de mercado sensiblemente mejor respecto al de 2015, ni las numerosas huelgas que coincidieron en Francia con la celebración de Intermat 2018 (23-28 de abril) empañaron el buen resultado de la feria.

Según los datos oficiales ofrecidos por la organización, el Parque de Exposiciones Paris-Nord congregó a 173.300 visitantes con motivo de la feria, el 30% internacionales y procedentes de 160 países. Esto supondría un descenso del 5,3% respecto a la cifra oficial de la edición 2015. Pero a pesar de este ligero descenso en el número de visitantes y probablemente ayudado por el hecho de que el espacio expositivo se redujo en esta edición frente a la precedente, lo cierto es que el aspecto que ofrecían los stands y los pasillos de la feria era de una afluencia de visitantes mucho mayor.

En este sentido coincidían las opiniones de la mayor parte de expositores, no solo en destacar una mayor afluencia de visitantes en sus stands, sino la calidad de estas visitas. Todo ello a pesar de que el



contexto social en el que se celebró esta edición de la feria no era el idóneo para viajar a París ni para acercarse al Parque de Exposiciones Paris-Nord; los días de celebración coincidieron con huelgas tanto de las principales aerolíneas que conectan París con el resto del mundo como del transporte público de la capital francesa.

No obstante, el contexto al que llegaba esta edición de la feria celebrada en París es bien distinto para el mercado tanto europeo como español. La producción del sector de la construcción en Europa cerró el 2017 con un crecimiento del 3,5, y las previsiones para 20148 y 2019 es que el crecimiento se mantenga por encima del 2% (datos de Euroconstruct).

En cuanto al mercado español, sin duda nuestras empresas han acudido con una mayor alegría a esta edición de la feria. La mejora de la actividad, traducida en el incremento en las ventas de maquinaria, se ha hecho notar en una participación española si bien no excesivamente numerosa (una veintena larga de empresas, muchas de ellas de la mano de Anmopyc), sí puede decirse que la satisfacción ha sido la nota predominante entre todas ellas.

A pesar de que Bauma continúa siendo el referente ferial a nivel europeo, lo que se traduce no solo en unas cifras de expositores y visitantes de otra liga, sino en que la feria celebrada en Múnich es la elegida por los grandes fabricantes para el lanzamiento de sus principales novedades, resulta llamativa de esta edición 2018 de Intermat la gran cantidad de presentaciones y conferencias de prensa en comparación con pasadas ediciones, señal de que los fabricantes vuelven a señalar Intermat como una cita importante en su agenda de lanzamientos. ●

60 años de la primera carretilla elevadora Manitou

La firma francesa aprovechó Intermat para conmemorar a lo grande este gran hito para la maquinaria

Entre atracciones feriales 'vintage', juegos de habilidad y zonas de adivinación, Manitou celebró en París el 60 aniversario de la primera carretilla elevadora, una máquina sin la que no se entendería la evolución en la manipulación de cargas. En contadas ocasiones, como es el caso, una marca da nombre a un producto, en este caso a todo un segmento de maquinaria. Sólo por ello merecía una fiesta por todo lo alto como la que tuvo lugar la primera noche de Intermat en el sorprendente museo de Artes Feriales.

Un museo creado por una empresa familiar para acoger el cumpleaños del producto estelar de otra empresa familiar, Manitou, un simbolismo más que se añadió a la gran noche de la carretilla elevadora de la firma francesa. Con toda su plana mayor a la cabeza, representantes de sus 27 filiales, concesionarios de distintos países junto a un buen número de clientes hasta sumar más de 600 invitados, la celebración siguió el guion de 'La increíble historia de Manitou', un recorrido en el que se mezclaron la magia de Laurent Beretta, danza, teatro y luminotecnia para narrar desde los inicios a la actualidad, siempre con una misma línea argumental: nada hubiera sido posible sin los clientes.

Michel Denis, presidente y CEO de Manitou fue el primero en resaltarlo, "los clientes son nuestro principal haber, aprecian las innovaciones, nuestra vocación comercial, el gran deseo de crear valor para ellos". "Cada uno de ustedes han estado, están y estarán en el centro de nuestras preocupaciones" subrayó. Jacqueline Himsworth-Braud, presidenta de la Junta Directiva, fue más allá al rendir "un homenaje a todos los clientes por su confianza en Manitou" que aspiran a devolver día a día con "innovación en los productos, la calidad de los mismos y al ponerlos a la venta en la mejor red de concesionarios del mundo".

"Queremos sacudir el mercado, ser los líderes" proclamó Laurent Bonneau, vicepresidente Ejecutivo, por eso "tenemos una aceleración sin precedentes, nuestros ingenieros siempre llevan la delantera sobre la competencia, así ha sido siempre y así será", de ahí que en 2017 lanzaran 21 nuevos modelos y registraran 17 patentes nuevas, además de coleccionar diez premios internacionales. Reconoció que Manitou es una marca ligada a productos como la carretilla (1/3 parte de las que se venden en el mundo) y el manipulador telescópico (uno de cada cuatro vendidos en el planeta), con un 22% de cuota de mercado, y puso el foco de crecimiento en el mercado de plataformas y carretillas telescópicas en Estados Unidos y sobre todo en el mercado asiático, "pronto será el más grande con 3.000 millones de habitantes, es ahora o nunca y Manitou no utiliza la palabra nunca".

Bonneau hizo un guiño a la asistencia que aporta la marca a los clientes, "mañana nuestro factor de éxito seguirán siendo las máquinas pero sin el servicio no sería posible, no podemos vender una máquina si no tenemos capacidad de atenderla después", algo que aseveró Denis al citar "los cinco sólidos pilares de Manitou: cliente, marca, máquina, servicios y equipos", motivo por el cual concluyó con este aviso: "Competidores, estén atentos, la ola roja tomará el control del mundo".

Marcel Braud y Jacqueline Himsworth.

1.591 millones en ventas

Manitou Group cerró 2017 con un aumento del 17% en las ventas hasta alcanzar los 1.591 millones de euros, un 80% de las mismas fuera de Francia, según los datos que aportó Michel Denis en la rueda de prensa celebrada en Intermat. En la distribución por equipos, la parte correspondiente a manipulación de materiales y plataformas aéreas fue de 1.095 millones de euros, la de servicios y soluciones 252 millones y la de maquinaria compacta de 242 millones. Por sectores, domina la construcción con el 50%, seguido de agricultura (30%) e Industria (20%) Actualmente cuenta con 11 plantas de fabricación que permiten el montaje de un equipo cada 3 minutos con un total de 4.000 trabajadores.

Case celebra en Intermat 60 años de fabricación de cargadoras de neumáticos

Case Construction Equipment celebra este año el 60 aniversario de la producción de cargadoras de neumáticos, que comenzó con la W9, la primera cargadora de neumáticos con tracción a las cuatro ruedas integrada de Case, introducida en 1958. La compañía ha celebrado la efeméride en Intermat con una exposición especial en su pabellón, centrada en un modelo de cargadora de neumáticos de la Serie G que presenta una imagen conmemorativa especialmente diseñada para las exposiciones de este año y un logotipo especial.

Asimismo, los dozers y motoniveladoras Case ocupan el centro del pabellón de la marca en la feria de construcción de carreteras; ofrecen nuevas soluciones tecnológicas y costes de explotación reducidos, con todas las ventajas de ser una de las marcas con mayor tradición de este segmento. La firma ofrece dos modelos de la Serie C de motoniveladoras expresamente desarrollados para el mercado europeo, las 836C y 856C, con curva de potencia doble y transmisión Ergopower avanzada. Por su parte, los tres dozers de la Serie M están diseñados para lograr un alto grado de potencia de empuje y precisión de nivelación.

El capítulo de novedades estuvo protagonizado por las nuevas cargadoras de neumáticos desarrolladas para aplicaciones de reciclaje de residuos y compost que se suman a la Serie G: las manipuladoras de residuos 821G y 921 G.

Ambos modelos aportan una comodidad excepcional para el operador, la mejor visibilidad de su categoría y una gran protección para el operador, factores que definen la Serie G. Están propulsadas por eficientes motores diésel que cumplen el reglamento Stage IV/Tier 4 Final de la UE, desarrollados internamente y con una potencia de 230 CV y 255 CV, respectivamente. Ambos ofrecen soluciones exclusivas a la medida de los requisitos de las empresas del sector de los residuos y el reciclaje.

Imponente presencia de Volvo en Intermat

En su presentación, Volvo repasó sus últimas novedades e hizo una demostración de su amplio portfolio de equipos. Bajo el lema "Construyendo el mañana", Volvo incorpora a sus equipos los retos globales desde el punto de vista técnico, social y climático. El espacio de exposición combinado de 4.800m2 de la compañía, compartido con las empresas hermanas Volvo Trucks, Volvo Penta y Volvo Financial Services, mostró una gran cantidad de máquinas altamente productivas y versátiles, muchas de ellas líderes en la industria en eficiencia de combustible.

Entre los equipos expuestos pudo verse la excavadora de ruedas con radio de giro corto EWR170E, la excavadora sobre orugas de radio de giro corto ECR355E, el compactador de suelo SD160B y las pavimentadoras ABG P6820D y P4820D equipadas con el nuevo sistema de control central EPM3 y el nuevo sistema de gestión de datos Pave Assist. Volvo Co-Pilot y la gama completa de funciones de asistencia Load Assist, Compact Assist, Dig Assist y Haul Assist también ocuparon una parte importante de las demostraciones. La pantalla de alta definición incorporada proporciona a los operadores todos los datos en tiempo real para llevar a cabo las tareas de la manera más precisa y eficiente posible. En el exterior, los visitantes también verán el nuevo manipulador de materiales Volvo EW240E MH en la zona dedicada de demolición y gestión de desechos.

Mirando hacia el futuro, Volvo CE mostró su prototipo de excavadora compacta completamente eléctrica EX2, así como otros proyectos de investigación relacionados con electromovilidad, conectividad y soluciones totales del sitio.

4 AÑOS DE TRANQUILIDAD

4 PROTECH

PLAN DE PROTECCIÓN GRATUITO

- 1+3 años
- 6.000 horas
- Cobertura de los componentes hidráulicos y tren de potencia

SITEWATCH GRATUITO

- Instalación SiteWatch
- 4 años de Sitewatch Suscripción avanzada

Para disponer de más detalles y conocer todos los términos y condiciones, por favor, consulte a su distribuidor CASE. Aplicación de los términos y las condiciones. Solo para fines comerciales.
Ésta no es una oferta contractual y está sujeta a condiciones de devolución, cambios de precios, condiciones de entrega. Oferta válida para las unidades facturadas entre el 1 de febrero 2018 y 30 de septiembre 2018.

CASE
00800-2273-7373

www.casece.com

EXPERTS FOR THE REAL WORLD
SINCE 1842

CASE
CONSTRUCTION

Komatsu lanza su nueva gama de retrocargadoras

Taiichiro Kitatani, vicepresidente, Peter Howe, presidente y Mas Morishita, CEO de Komatsu Europa.

Komatsu Europe ha anunciado el lanzamiento de una nueva gama de retrocargadoras, en cumplimiento con las regulaciones de emisiones Stage IV de la UE. Prevista para salir a la venta en septiembre de 2018, el nuevo WB93R ha sido expuesto en Intermat 2018 en París. Se introducirá una segunda retrocargadora en los próximos meses.

Con base en las máquinas actuales exitosas, estos modelos EU Stage IV mejorados proporcionan una mayor eficiencia y un menor consumo de combustible sin comprometer el rendimiento o la productividad.

La versatilidad es clave, y los nuevos modelos ofrecen beneficios tales como la transmisión Power Shift de Komatsu y la dirección de 4 ruedas a los clientes. También mantienen el sello distintivo de Komatsu para una visibilidad frontal sin igual en las retrocargadoras, gracias a un capó delantero compacto y la posición lateral del tubo de escape.

Sus intervalos de servicio extendidos, la tecnología Komtrax actualizada y el nuevo monitor multifunción de 7 "con indicaciones de consumo de combustible contribuirán a la optimización del costo total de propiedad.

"Esta nueva serie representa una combinación perfecta entre rendimiento y eficiencia", dice Alex Visentin, Product Manager en Komatsu Europe. "Manteniendo la visibilidad excepcional y el diseño exclusivo para el equipo de trabajo de los modelos anteriores, nuestras nuevas retrocargadoras ofrecen una alta productividad y prestan especial atención a las necesidades del operador".

Con un estilo moderno, comodidad de primera clase y tecnología Komatsu de alto rendimiento, las nuevas retroexcavadoras Komatsu se destacan en cualquier lugar y en cualquier trabajo.

Kohler reivindica el papel de los motores de combustión en Intermat

"Vivos y coleando". Ese fue el eslogan bajo el que Kohler se presentó en Intermat. Toda una declaración de intenciones sobre el papel que desde la compañía afirman que todavía tienen que jugar los motores de combustión. Peter Kelly Senecal, especialista en la materia, fue el encargado de llevar a cabo la presentación en la que lamentaba que tras el "dieselgate" de 2015 los motores diésel han sufrido un proceso de demonización, "a pesar de la mejora en su eficiencia y de la significativa reducción en las emisiones".

"De hecho –continúa-, las normas de emisiones europeas para maquinaria móvil off-road se han vuelto progresivamente estrictas desde las regulaciones de la norma Stage I de finales de la década de 1990 hasta las Regulaciones de la Stage V, efectivas el próximo año, que limitan el monóxido de carbono, hidrocarburos, óxidos de nitrógeno, y las emisiones del número de partículas."

En su charla, Peter Kelly quiso "desentrañarlos mitos de la combustión interna" argumentando que, aunque el uso de motores eléctricos continuará creciendo, el motor de combustión interna "tiene un lugar firme en las futuras necesidades de transporte, así como en varios sectores industriales". Específicamente, señala, para aplicaciones fuera de la carretera, el motor diesel ofrece una combinación única de durabilidad, rendimiento y comodidad que no tiene comparación con otras tecnologías. "Con la investigación y el desarrollo continuados, la combustión interna se hará aún más limpia y debería permanecer en el corazón de los sistemas de energía fuera de la carretera en los próximos años", concluye.

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.

DEUTZ®

50 años de la primera miniexcavadora Yanmar

Yanmar Construction Equipment Europe ha celebrado en Intermat 2018 el 50 aniversario de su primera miniexcavadora. En consonancia con el lema de la feria comercial "Building tomorrow, today" (Construyendo el mañana en el presente), el especialista en maquinaria compacta ha mostrado su innovadora gama de productos ampliada y un nuevo sistema de gestión de datos. Asimismo, Yanmar presenta sus nuevos modelos de excavadora compacta y miniexcavadora, cargadoras con ruedas, excavadoras con ruedas y volquetes automotores, así como SmartAssist Remote. Los visitantes obtendrán información sobre las prometedoras máquinas y tecnologías del fabricante japonés en el puesto 5BG F 035.

Andreas Hactergal, el director de ventas y marketing de Yanmar CEE, afirmó que "trabajamos continuamente en nuestro progreso tecnológico. Renovamos los modelos existentes y creamos otros nuevos, siempre con altas exigencias en cuanto a tecnología y calidad se refiere. Para Yanmar, está claro que las soluciones innovadoras son la respuesta a los requisitos económicos, sociales y medioambientales. Esperamos entablar conversaciones interesantes en la Intermat".

Entre las novedades presentadas, la SV60 es la última excavadora compacta de voladizo corto de Yanmar. La nueva máquina de 5,7 toneladas se ha diseñado para cumplir con las demandas más exigentes en términos de comodidad y estabilidad. En la gama de miniexcavadoras de voladizo cero se presentaron cuatro modelos de entre dos y cuatro toneladas: ViO26-6, ViO27-6, ViO33-6 y ViO38-6. Asimismo, los volquetes automotores de oruga compactos C30R-3 y C30R-3TV también se han optimizado para una mayor eficacia en obras de espacio reducido. Los dos modelos pueden girar 360 grados en menos de 18 segundos, incluso cuando transporten una carga de 2500 kilogramos.

La compañía completó el capítulo de novedades con las excavadoras compactas B75W, B95W y B110W, con un tren de rodaje que combina gran movilidad y potencia motriz. ●

Hidromek presume de diseño en Intermat

El fabricante turco tuvo una presencia muy destacada en la feria, con una amplia exposición de toda su gama, incluidas las novedosas palas cargadoras, sus últimos modelos de motoniveladoras y sus nuevos lanzamientos en la gama de excavadoras. Además, en Intermat pudieron verse las líneas del nuevo diseño que Hidromek está aplicando a sus productos con el objetivo de actualizarlos. No obstante, la compañía es puntera en cuestiones de diseño y ha sido galardonada con premios de prestigioso como el Red Dot o los If Design.

Diseños que pudieron verse en las novedades mostradas en la feria, como la midiexcavadora HMK 60 CR, de seis toneladas, la excavadora de cadenas HMK 145 LC SR, de 16,8 toneladas y 105 hp, o el hermano mayor HMK 300 LC, de 31 toneladas y 212 hp de potencia. El sistema inteligente Opera Control System, la robustez de los equipos o la confortable y completamente equipada cabina son varias de las señas de identidad de estos equipos. También tuvo una presencia destacada el nuevo compactador de tierras HMK 130 CS, de 13 toneladas y 103 kW.

Además, y como es tradicional en los certámenes en los que participa, Hidromek celebró un cóctel en conmemoración de su 40 aniversario, acto en el que otorgó una serie de reconocimientos a sus distribuidores más distinguidos. ●

Con la HMK 640 WL, hacemos su trabajo!

Gracias al potente motor Mercedes, que ofrece una sorprendente fuerza de arranque a bajas revoluciones, **la HMK 640 WL** eleva la productividad al máximo en poco tiempo.

Experimente la potencia!

C/De la Máquina 14, Polígono Industrial El Regás,
08850 - Gavá (Barcelona) / ESPAÑA
Teléfono: +34 93 638 84 65 • **E-mail:** info@hidromek.es

ETAPA IV

HIDROMEK
Together Stronger

40th year

www.hidromek.es

Hinowa, galardonada con su nueva plataforma aérea de orugas

La nueva plataforma aérea de orugas Lightlift 33.17 Performance IIIS, ganadora del Premio de Innovación Intermat 2018, fue la gran protagonista de Hinowa. es la plataforma más alta y compacta de la gama Hinowa. Capaz de alcanzar una altura de trabajo de 32,6 metros, con posibilidad de atravesar puertas industriales y civiles normales, y con un alcance horizontal de 16,5 metros. La plataforma solo tiene una anchura de 1,2 metros (extensible hasta 1,7 m para una mayor estabilidad durante el desplazamiento en pendiente) y sin cesta solo mide 5,8 metros de longitud. El área de estabilización es variable, de 4,6 x 5,1 metros (con alcance total) y de 3,3 x 6,3 metros (con alcance limitado).

"La nueva Lightlift 33.17 Performance IIIS abre nuevos horizontes en el desarrollo de plataformas aéreas de oruga capaces de alcanzar alturas superiores a los 30 metros y, a la vez, ofrece la posibilidad de trabajar en negativo. Un camino, este, que Hinowa está recorriendo bajo un atento y minucioso proceso de rediseño y reengeneering del producto y del proceso", señala Davide Fracca, de Hinowa.

La compañía hace un balance positivo de la feria: "Nuestro stand recibió numerosas visitas y queremos dar las gracias a todos los que pasaron a vernos. Tuvimos el honor de recibir a operadores procedentes de todo el mundo, en especial de Sudamérica y Asia, y de recibir las manifestaciones de aprecio de muchas entidades, que expresaron su deseo de colaborar con nuestra empresa. Esto confirma el reconocimiento que el mercado mundial reserva a los productos de la marca Hinowa, fruto de una experiencia de treinta años en el sector. Además del gran número de clientes que nos visitaron, recibimos también a muchos compradores potenciales, que vinieron a vernos por primera vez. Además de los numerosos visitantes franceses, la afluencia de público puso en evidencia el carácter marcadamente internacional, con un porcentaje de operadores extranjeros similar al del pasado. Por lo general, la respuesta que recibimos del público fue muy buena".

Además, con ocasión de la exposición, Hinowa organizó una velada la noche del 24 de abril, que supuso una ocasión importante de intercambio y de networking entre distribuidores, proveedores, compañeros y amigos. A esta iniciativa se sumaron con entusiasmo muchos participantes que tuvieron la posibilidad de degustar, en el marco del show-truck adecuadamente equipado en la feria, los platos típicos de la región de Veneto. ●

RIWAL

Ven y compra los mejores equipos de ocasión!

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

SJIII4620
Fabricante: Skyjack
Año: 2005
Precio: € 3.800,00

1230ES
Fabricante: JLG
Año: 2007
Precio: € 5.000,00

260MRT
Fabricante: JLG
Año: 2007
Precio: € 9.950,00

4394RT
Fabricante: JLG
Año: 2004
Precio: € 11.900,00

Z34/22N
Fabricante: Genie
Año: 2004
Precio: € 14.500,00

H12SX
Fabricante: Haulotte
Año: 2008
Precio: €13.500,00

Z34/22IC
Fabricante: Genie
Año: 2006
Precio: € 12.600,00

Z45/25JDC
Fabricante: Genie
Año: 2005
Precio: € 15.500,00

H16TPX
Fabricante: Haulotte
Año: 2004
Precio: € 11.000,00

H23TPX
Fabricante: Haulotte
Año: 2008
Precio: € 16.400,00

T800
Fabricante: JLG
Año: 2007
Precio: € 10.000,00

T10E
Fabricante: JLG
Año: 2005
Precio: € 10.750,00

Compact 10
Fabricante: Haulotte
Año: 2007
Precio: € 5.200,00

Compact 10 N
Fabricante: Haulotte
Año: 2007
Precio: € 6.300,00

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. Riwal

Wacker Neuson expande su gama eléctrica

Los visitantes pudieron experimentar toda la gama de la línea de cero emisiones del Grupo Wacker Neuson en su stand interior. Dos apisonadores de batería, la excavadora de doble potencia, dos cargadoras de ruedas eléctricos y un descargador de orugas operado eléctricamente estaban disponibles en el área de prueba, listos para usar para los visitantes. Entre las presentaciones más destacadas se encontró la nueva placa vibratoria eléctrica AP1850e y la primera excavadora completamente eléctrica EZ17e de radio cero, ambas también parte de la línea de cero emisiones de Wacker Neuson.

"Con respecto al futuro, para nosotros, la expansión de la línea de cero emisiones de Wacker Neuson es una consecuencia lógica. Las disposiciones legales se han desarrollado hacia una reducción del ruido y las emisiones también para las máquinas de construcción, desde hace años. Con nuestros productos de cero emisiones estamos llevando la construcción a un nuevo nivel. Ahora, podemos realizar todo el proceso de construcción de un sitio de construcción clásico en el centro de la ciudad, completamente libre de emisiones y con un ruido reducido. En un futuro cercano, ofreceremos al menos un producto libre de emisiones en cada grupo principal de productos ", explica Alexander Greschner, director de operaciones del grupo Wacker Neuson.

Ya en el primer día de la feria, la miniexcavadora eléctrica EZ17e, presentada al público por primera vez, recibió mucha aprobación. Gracias a la gestión inteligente de la carga, el EZ17e se puede utilizar a batería o enchufado a la red y se puede cargar simultáneamente. Por lo tanto, es especialmente adecuado para entornos en los que se deben evitar los gases de escape y el ruido, por ejemplo, en el interior de las ciudades, dentro de edificios y túneles o cerca de escuelas y hospitales.

Con la placa vibratoria de una sola dirección AP1850e, Wacker Neuson presentó la única placa con batería del mercado. Diseñada para la compactación de superficies granulares y para la compactación de asfalto, el concepto modular proporciona flexibilidad y eficiencia especiales al permitir el uso de la batería también en apisonadores Wacker Neuson a batería. El AP1850e está disponible ahora.

"Intermat París es una de las ferias comerciales más importantes del mundo para el Grupo Wacker Neuson. Nos reunimos con muchas partes interesadas, cuentas clave, clientes finales y socios comerciales que quedaron especialmente cautivados por la línea de cero emisiones. En la única zona de demostración cubierta, los visitantes pudieron experimentar nuestras máquinas libres de emisiones en vivo y convencerse de los muchos beneficios", señala Alexander Greschner.

Trasteel®

Your bucket **got a thing** for Trasteel

Trasteel Elite es la gama más avanzada de dientes para su maquinaria, permitiéndole alcanzar los niveles más altos de productividad.

- Mayor Rendimiento / Better Perfomance
- Mayor Durabilidad / Longer Wear-life
- Mayor Penetración / Higher Penetration
- Autoafilante / Self Sharpening
- Diseño Elite / Elite Design
- Aleación De Alta Calidad / High Quality Alloy

Trasteel® elite

650 989 088

Síguenos en:

www.cohidrex.es

Cohidrex

Sede Central Cáceres
Pol. Ind. Capellanías,
C/ Alpargateros 1, nave 119-120 - 10005 Cáceres
Tel. 927230834 / Fax. 927235069
info@cohidrex.es

Bobcat aúna confort y diseño en su rompedora gama de miniexcavadoras

En su clara apuesta por la innovación y la constante mejora de sus productos, Bobcat vuelve a revolucionar el universo de la maquinaria compacta con el lanzamiento de sus nuevas miniexcavadoras de la serie R de 2-4 toneladas.

Texto: Laura García-Barrios

Más confortables y fáciles de manejar, con mayor fuerza de excavación y una estabilidad excepcional, así son las nuevas miniexcavadoras que ha lanzado Bobcat al mercado esta primavera. La firma coreana sigue demostrando su amplia capacidad para diseñar, probar y fabricar potentes equipos con esta revolucionaria gama que incluye cinco nuevos modelos de excavadoras compactas: E26, E27z, E27, E34 y E35z.

Durante la presentación a medios, celebrada en sus instalaciones de Dobříš (República Checa), Jarry Fiser, product line director de las excavadoras Bobcat, aseguró que “los clientes europeos son más exigentes en lo que se refiere a la comodidad del operador y la versatilidad de la máquina”. Por ello, esta nueva generación de máquinas excavadoras compactas de 2-4 toneladas incorpora una cabina completamente renovada en la que el espacio y la calidad de su interior

son los grandes protagonistas. “Ponemos a disposición del operador una cabina espaciosa y cómoda, fácil de operar, ergonómica y de gran visibilidad”, afirmó Fiser durante su discurso. A ello se suma la mejora en la entrada y salida de la misma, incorporando unas nuevas manillas ergonómicas 3D y una puerta más ancha, así como ventanillas de mayores dimensiones para mejorar la visibilidad en todas direcciones.

En su presentación, Fiser quiso resaltar, entre otras muchas características, la significativa reducción de las fuerzas de control, así como los bajos niveles de ruido y vibraciones, los nuevos joysticks o los renovados pedales metálicos optimizados de desplazamiento. Por su parte, con respecto a su versatilidad, las revolucionarias miniexcavadoras de la serie R de 2-4 toneladas cuentan con el sistema SAC (control auxiliar seleccionable), gracias al cual el operador podrá seleccionar o activar el patrón de control de los conductos auxiliares.

Adaptados a las exigencias del cliente

Cada uno de los cinco modelos presentados ha sido creado expresamente para clientes concretos. En el caso de E26, nos encontramos con una máquina que destaca por su robustez y fácil manejo, presentando nuevas características como el grupo de trabajo del cilindro dentro de la pluma (CIB) y su geometría, lo que permite aumentar la protección frente a la colisión de la cuchara con la cabina. De esta manera, esta nueva máquina compacta satisface las necesidades específicas del sector del alquiler.

Por otro lado, Miroslav Konas, product manager de la firma, resaltó durante la presentación de estos nuevos modelos que el nuevo E27 es idóneo para espacios reducidos, convirtiéndose en una gran solución en situaciones en las que prima el rendimiento y la facilidad de transporte frente a la compactibilidad. Con respecto al E27z, consiste en una herramienta ideal cuando se trabaja cerca de paredes gracias a su gran flexibilidad de movimientos. De tal modo, es la mejor elección para los constructores urbanísticos como consecuencia de su gran capacidad de excavación y confort del operador.

Si nos fijamos en el modelo E34, cabe resaltar una amplia cabina que dispone de un potente aire acondicionado con el objetivo de adaptarse a diferentes cambios meteorológicos. Por su parte, entre las ventajas del modelo E35z es reseñable su gran intervalo de funcionamiento del grupo de trabajo, su gran estabilidad y la amplitud del área del operador. Estas máquinas están dirigidas a todos aquellos que prioricen en los costes de propiedad más bajos en lugar de máquinas de gran tonelaje.

Esta línea incorpora una cabina completamente renovada en la que el espacio y calidad de su interior son los grandes protagonistas

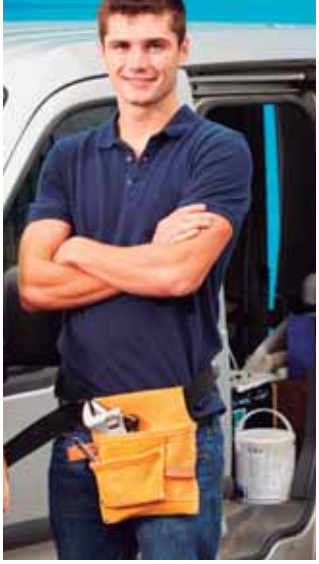
Máximo cuidado en los detalles

Durante la presentación, los asistentes pudieron comprobar de primera mano las grandes características de las miniexcavadoras. En esta línea, los allí presentes pudieron constatar la calidad, resistencia y fácil manejo de estos nuevos modelos avalados por los más de treinta años de experiencia de la compañía. Entre los detalles en los que el equipo de Bobcat ha prestado especial atención, cabe destacar el nuevo diseño de hoja, el cual ofrece más resistencia y capacidad avanzada de auto limpieza. Además, la remodelación del protector del cilindro de la pluma se completa al incrementar la protección de los latiguillos, los tubos y las válvulas del grupo de trabajo.

También es importante mencionar la presencia de luces LED y un girofaro de fácil instalación, así como la inclusión cuatro puntos de enganche en la estructura superior que mejoran la seguridad en el transporte.

Otro de los suplementos característicos de esta nueva línea es la pantalla en el panel de control Deluxe, mediante la cual el operador podrá visualizar información con la que poder resolver diversos incidentes que puedan surgir durante el trabajo. Por su parte, Bobcat ofrece varios sistemas de acopladores mecánicos o hidráulicos que facilitan una conexión fácil y segura de los implementos. En este sentido, los acopladores Lehnhoff ahora también estarán disponibles con adaptadores de inclinación instalados en fábrica, además de un kit de válvulas de desvío para accionar el implemento de cuchara bivalva. Todos los modelos incluyen motores de inyección mecánica probados de fácil mantenimiento que cumplen los requisitos de la futura Fase V de la normativa europea sobre emisiones de motores.

Finalmente, y como parte del ADN de Bobcat, estas nuevas miniexcavadoras ofrecen la facilidad de acceso a servicio y mantenimiento periódicos.



Sea cual sea la necesidad de su negocio, con el **Renting Flexible** de **Northgate** tendrá los vehículos que le hacen falta en cada momento.

Furgonetas • Furgonetas Isotérmicas • Furgones • Furgones Isotérmicos
Vehículos eléctricos* • Camiones hasta 3,5 Tn

SIN PERMANENCIA
Podrá devolver su vehículo cuando quiera, a partir de un mes, sin penalizaciones.

RÁPIDO
Su vehículo, operativo en un plazo de 48 horas.

CERCA
Siempre cerca de su negocio, con la mayor red de delegaciones del renting nacional para ayudarle.

VEHÍCULO DE SUSTITUCIÓN
Tantos vehículo de sustitución como necesite. Siempre de la misma categoría.

* Consultenos las condiciones de contratación para los vehículos eléctricos

TODO INCLUIDO EN UNA SOLA CUOTA:
• Mantenimiento y revisiones • Seguro a todo riesgo sin franquicia • Asistencia 24h
• Cambio de neumáticos • Impuestos de matriculación y circulación • Tasas de ITV

900 923 900 | www.northgateplc.es

NORTHGATE
Renting Flexible

Husqvarna lanza una nueva gama de productos de compactación y preparado de hormigón

La tinta apenas se ha secado tras el acuerdo alcanzado con Atlas Copco, cuando Husqvarna Construction Products ya está preparada para el lanzamiento de la nueva gama de productos de compactación ligera y preparado de hormigón. Esto hará de Husqvarna un partner aún más completo para este canal de clientes y usuarios finales.

En poco tiempo, los nuevos pisones, compactadores de suelo y bandejas para asfalto, compactadores reversibles, rodillos, vibradores de hormigón, fratasadoras y paletas estarán disponibles en distribuidores y depósitos de alquiler de todo el mundo. Los productos ya se comercializaron bajo la marca Atlas Copco, pero pronto se hará con la marca Husqvarna.

Capacidades únicas para el beneficio de los clientes

Al incorporarse a este nuevo segmento de mercado, Husqvarna enfrentará a una serie de nuevos competidores. ¿Qué aportará Husqvarna?

"Husqvarna es conocido por su innovadora forma de crear sistemas integrados que aumentan la productividad y reducen el costo de propiedad", dice Sebastian Poccard, vicepresidente de Husqvarna para superficies y suelos de hormigón. "El mantenimiento del mercado de la construcción ligera es parte del ADN de Husqvarna. Las mejores capacidades de innovación unidas a una amplia red de puntos de venta y servicio,

hará aún más accesible la obtención de equipos de compactación ligera y preparado de hormigón”.

Soluciones integrales para superficies y suelos de hormigón

Otro factor de éxito importante es que Husqvarna Construction Products ya ofrece una de las gamas de productos líderes en el mercado en corte, perforación, desbaste y pulido de hormigón así como en la gestión de polvo y lodo. Al ampliar la gama de productos y abarcar también los pasos previos del proceso del hormigón, Husqvarna está en condiciones de ofrecer una solución completa para todo el proceso, desde la compactación hasta un suelo de hormigón pulido, para beneficio del profesional y los usuarios finales de todo el mundo.

“Esto es algo único que solo Husqvarna puede ofrecer”.

La nueva gama de preparación de Hormigón Husqvarna esta compuesta por vibradores, reglas y fratasadoras.

La gama de preparación de superficies de Husqvarna y el sistema de recolección de polvo se añaden como solución total.

DESCUBRA LA VERSATILIDAD DE LA GAMA BOBCAT.

- ALTO RENDIMIENTO Y CALIDAD
- CÓMODA, VERSÁTIL Y FLEXIBLE
- SOLUCIONES ADAPTADAS PARA TODO TIPO DE SITUACIONES Y SUPERFICIES

Bobcat ofrece una gama completa de equipos compactos que ayuda a trabajar de manera más eficaz y eficiente: desde operaciones de elevación y transporte, hasta excavación en las superficies más difíciles y en los espacios más reducidos. Gracias a una gran variedad de máquinas versátiles y a más de 100 implementos, siempre puede confiar en el rendimiento, la resistencia y la comodidad de Bobcat.

Bobcat®
One Tough Animal.

Bobcat es una Compañía Doosan. Doosan es líder global en equipos de construcción, soluciones hidráulicas y energéticas, motores e ingeniería que sirve con orgullo a clientes y comunidades desde hace más de un siglo. Bobcat y el logotipo de Bobcat son marcas registradas de Bobcat Company en los Estados Unidos y otros varios países. ©2018 Bobcat Company. Todos los derechos reservados.

Doosan presenta su nueva versión del dúmper articulado DA30

En Intermat 2018, Doosan Construction Equipment presentó una nueva versión del dúmper articulado (ADT) de 30 toneladas de la empresa: el DA30. Los cambios en el nuevo modelo DA30 vienen marcados por la elección de un nuevo color, equiparándose así con otros productos de la gama de equipos pesados de Doosan. La mayor parte de los cambios tienen como objetivo mejorar la comodidad del operador y la capacidad de control, pero también hay cambios en la transmisión y en los sistemas eléctricos.

El desarrollo más importante es la suspensión del DA30, que se moderniza con la adopción de un sistema hidroneumático con nivelación automática que ofrece un rendimiento incomparable y una absorción de impactos superior que mejoran la comodidad de la conducción, especialmente si el dúmper se conduce sin carga.

El asiento Grammer no es el único cambio en la nueva y vanguardista cabina del DA30, que se ha rediseñado para ofrecer más ergonomía y comodidad al operador.

La cabina también ofrece nuevas funciones de seguridad y rendimiento con un panel de control más cómodo con un interruptor de corte de energía y una lámpara de indicación LED que indica cuándo es seguro desconectar el corte de energía. Otras características incluyen una nueva palanca fácil de usar para la dirección del retardador, un nuevo sistema de frenos más preciso para aumentar la sensibilidad y el rendimiento, un agarre extra en el lado derecho, un cargador USB y una toma de corriente de 12V / 24V, junto con de compartimento de almacenamiento más cómodo y retrovisores eléctricos regulables eléctricamente de serie.

Epiroc presenta sus nuevos martillos hidráulicos SB con canal de rociado de agua integrado

La gama superior de martillos hidráulicos SB de Epiroc, a partir del modelo SB 152, agrupa a los únicos martillos de la industria que se presentan equipados de serie con un canal de rociado de agua integrado que ayuda a mejorar el entorno de trabajo en proyectos de construcción y demolición de todo el mundo.

El canal de agua integrado permite a los operarios rociar agua en el punto exacto donde se genera polvo, contribuyendo así a mantener unos bajos niveles de polvo. Esto ayuda a mejorar el entorno de trabajo y la visibilidad, así como a evitar que el polvo se filtre al interior de los casquillos. Los martillos de la gama SB –diseñados para máquinas portadoras de 0,7 a 24 toneladas– son adecuados para multitud de aplicaciones que incluyen trabajos de demolición y rehabilitación, proyectos de construcción y colocación de pilotes.

Estos martillos de la gama SB combinan una extraordinaria eficacia y rendimiento con una alta durabilidad en un diseño compacto. La gama incluye modelos adecuados para micro y miniexcavadoras, retroexcavadoras y minicargadoras, así como para robots de demolición.

Llega la GENERACIÓN

EXTREMA
EXCEPCIONAL
EXCELENTE
EXTRAORDINARIA

Nueva Generación X de Excavadoras JCB

JCB 210X (20 Tn) y **JCB 220X** (22 Tn)
Motor JCB 448 de 174 CV, Stage 4
Nueva cabina Command Plus

JCB

JCB Maquinaria, S.A. Tel. 916 770 429 maquinaria@jcb.com www.jcb.es

Ubaristi reúne en San Sebastián a sus concesionarios de toda España

San Sebastián ha acogido la convención de concesionarios 2018 de Ubaristi, importador en nuestro país de los fabricantes de maquinaria Kubota y Thwaites. Durante dos días, la compañía ha compartido con los asistentes su visión de mercado y perspectivas de futuro, que pasan por consolidar su posición de liderazgo en las gamas de excavadoras compactas y dúmperes de obra con ambas marcas.

Más de 30 concesionarios de toda España se reunieron con representantes de Ubaristi, Kubota y Thwaites para conocer de primera mano los últimos productos, repasar a fondo los portfolios de estas firmas y analizar la evolución del mercado.

El contenido de estas jornadas incluyó también una serie de presentaciones para el personal técnico y específicas para reforzar la red de ventas de la compañía en el territorio nacional. Además, se realizó una visita a las instalaciones de Ubatisti en Astigarraga, donde los asistentes pudieron conocer de cerca las máquinas y producto que comercializa. Dos intensos días de organizados por Ubaristi que se completaron con un programa de actividades para los acompañantes.

Kubota, el gigante de las miniexcavadoras

Shinichi Miyake, vicepresidente de Kubota en España, repasó la situación del mercado internacional y europea y la posición de la compañía en él. Con cerca de 50.000 empleados, la firma nipona fabrica más de 20.000 tipos de productos, incluidos tractores, motores y excavadoras, mercado este último en el que es uno de los líderes a nivel global; no obstante, de los 13.000 millones de facturación de la compañía, aproximadamente un 82% procede del sector de maquinaria, que comprende obra pública, motores y maquinaria agrícola.

La exitosa relación de Kubota con las miniexcavadoras se remonta a 1974, año en el que fabrica su primer modelo, la KH1. Desde entonces, la firma lleva más de 600.000 miniexcavadoras fabricadas, con un crecimiento continuado en este segmento hasta convertirse en líder global con 45.5000 máquinas vendidas en todo el mundo en 2017, año récord para la compañía.

A nivel europeo, Kubota tiene una cuota de mercado superior al 25%, con más de 15.000 miniexcavadoras vendidas en 2017. Para abastecer esta demanda, la compañía cuenta con tres filiales en Europa –Kubota UK, Kubota Europe y Kubota Baumaschinen- y un gran centro de distribución en Born, Países Bajos. Creado en el año 2006, este Centro Europeo de Distribución ocupa una superficie de 30.000 metros cuadrados y dispone de una capacidad de 3.400 unidades. Desde allí se lleva a cabo la distribución de equipos y accesorios y más de 20 países, con una flota de más de 300 camiones por mes.

Andrea Basso-Luca, responsable de producto de Kubota Europe.

Pedro Urquiza, delegado comercial zona norte, e Iñigo Ubarrechena, adjunto a Dirección de Ubaristi.

"El principal desafío de 2018 está centrado en el departamento de motores" señalan en Kubota, donde esperan alcanzar una producción de 950.000 en 2018 tras fabricar 780.000 el pasado año. No obstante, en 2020 verá la luz la nueva serie 5 de excavadoras de la compañía, con la que cumplirá la nueva regulación de emisiones que entrará en vigor. En su apuesta por este mercado, Kubota controla todo el proceso y fabrica todos los componentes principales de sus motores.

En cuanto a la situación del mercado español, a pesar de lo reducido de su volumen frente a otros mercados de nuestro entorno (en España no se alcanzaron las 1.000 unidades en 2017, según datos de Off-highway research, mientras Alemania, Inglaterra y Francia sobrepasan holgadamente las 10.000 unidades e Italia se encuentra cerca de las 8.000), hay síntomas para el optimismo; los datos de ventas de midis se sitúan en niveles equivalentes a 2005/2006 y las minis hacen lo propio respecto al año 2004 (datos de Andicop). No obstante, las previsiones para el año 2020 indican que, en este segmento de mercado, se alcanzarán los niveles del histórico 2007.

Asimismo, el sector de la construcción tiene una previsión de crecimiento del 3,5% hasta el año 2020 en nuestro país, y el mercado del alquiler, que tiene una gran importancia para este tipo de equipos, cerró el pasado año con un crecimiento en nuestro país del 5,4% según datos de la Asociación Europea del Alquiler (ERA), con un previsión del 4,5% para este 2018.

Por su parte, Andrea Basso-Luca, responsable de Producto de Kubota, realizó un repaso a la gama de equipos de la compañía y cómo afronta el salto a los estándares de emisiones Stage 5, además de interesantes novedades introducidas en el mercado. Entre ellas, las excavadoras KX027-4, KX030-4, U36-4 y KX042-4, que completan una gama de 16 miniexcavadoras y dos modelos por encima de las seis toneladas. Asimismo, la firma japonesa apuesta por el mercado de elevación con el lanzamiento del manipulador telescópico KTH4815 que ofrece una altura de elevación de 4.80 metros para una carga de hasta 1,4 toneladas. Andrea Basso-Luca también realizó un repaso a la gama de minidúmperes de orugas en sus distintas variantes de tolva (convencional, de descarga en altura o autocargable), ancho de orugas (variable o fijo) y arranque (eléctrico y manual).

Thwaites, fabricando dúmperes desde 1951

El otro gran pilar de las presentaciones de las jornadas organizadas por Ubaristi estuvo centrado en Thwaites. El fabricante inglés, fundado en 1937, comenzó su an-

dadura en el sector de los dúmperes de obra en 1951 con la fabricación de su primer modelo. Desde entonces, Thwaites ha alcanzado varios hitos al tiempo que ha ido evolucionando un gama de equipos en la que ha alcanzado una posición de liderazgo global. Algunas de las más populares, la tolva giratoria manual o el lanzamiento del primer dúmper giratorio en 1995. En 2010, la firma británica lanza su máquina más pequeña, un minidúmper de 300 kg.

Tras este repaso por la historia de la compañía tocó el turno de entrar en el detalle de la gama para este año que comprende modelos desde 1 tonelada y que incorpora como novedad un modelo de 6 toneladas giratorio y 9 toneladas de descarga frontal con cabina Thwaites.

FILTROS cartés
Especialista global en filtración

Mucho más que filtros
Sistemas, programas y soluciones personalizadas

Madrid · Barcelona · Sevilla · A Coruña
industria@filtroscartes.com · 902 300 360 · www.filtroscartes.es

KX080-4α

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

Dicen que el amor no es para toda la vida.

Un dumper Thwaites, sí.

nº1
Líder mundial en ventas

La mayor rentabilidad del mercado

Sabemos que la mejor manera de rentabilizar un dumper es logrando la máxima durabilidad. Por eso, Thwaites fabrica los dumpers más resistentes del mercado. **En Ubaristi somos distribuidores oficiales de Thwaites en España** ofreciéndote un servicio técnico de calidad.

UBARISTI

www.ubaristi.com

Thwaites

Baryserv “B+S” entrega la primera Bomba de hormigón Cifa K45H en España con la tecnología Carbotech

Transportes y Bombeos Artal Montañés, S.L. es una empresa de referencia en el sector de la elevación, bombeo y transporte de hormigón. Sus inicios se remontan a 1990 y actualmente, cuenta un parque de varios camiones hormigonera y cinco bombas de hormigón Cifa. Desde su base ubicada en Zaragoza, presta servicio de alquiler de hormigoneras a plantas de hormigón y desarrolla una intensa labor en la actividad de bombeo.

En palabras de José Luis Artal, propietario de Ttes. y Bombeos Artal Montañés, “la seriedad y profesionalidad con la que siempre han trabajado ha sido clave en la continuidad y crecimiento de su negocio”. Además, “su carácter innovador ha sido decisivo en la reciente adquisición de la bomba K45H con tecnología Carbotech por sus características tan novedosas que la hacen destacar”.

Es una empresa certificada por la Fundación Laboral de la Construcción de Aragón por su responsabilidad en el cumplimiento de todas las obligaciones en materia de Prevención de Riesgos Laborales.

Entre los proyectos ejecutados por la compañía sobresalen algunos tan relevantes como las obras de remodelación en la Expo de Zaragoza, las obras del AVE, varios túneles (Marivella, Vielha, Andorra la Vella…), así como vivienda en general y proyectos de envergadura en centros comerciales (Alcampo, Carrefour…) y en empresas de referencia.

A continuación, José Luis Artal, propietario de Transportes y Bombeos Artal Montañés, S.L. da las claves de la elección de esta máquina, de su confianza en CIFA-Baryserv “B+S” y de sus perspectivas de crecimiento.

Como propietario de la primera bomba K45H en España con tecnología Carbotech en la pluma. ¿Puede indicarnos por qué eligió esta máquina y cuáles son sus ventajas?

El factor decisivo es que esta máquina es capaz de combinar una pluma de tan largo alcance con un peso final tan reducido, inferior a las 32 t. y montado sobre un camión 4 ejes, con las ventajas que esto conlleva respecto a la normativa de circulación en carretera.

Su estructura ligera, que se debe al uso de la fibra de carbono – Carbotech -, es una solución tecnológica muy novedosa en el mercado.

Además, el despliegue de la pluma es realmente bueno para esta máquina de gran alcance y durante su proceso de apertura, el 4º y 5º brazo se despliegan hacia delante con gran facilidad.

Transportes y Bombeos Artal Montañés tiene cinco bombas de hormigón CIFA. ¿Cuáles son las razones de esta confianza?

En el año 2005 comenzamos la actividad de bombeo con la compra de la primera bomba de hormigón CIFA sobre camión a la empresa Serviplem-Baryval (distribuidor entonces de las bombas CIFA), y con la que llevábamos colaborando en hormigoneras durante años.

TANTAS SOLUCIONES COMO CLIENTES EN TU EMPRESA.

EMPRESAS

yoigo

FIBRA | MÓVIL | FIJO

1496 • EMPRESAS.YOIGO.COM

Posteriormente, ampliamos nuestro parque y seguimos confiando en nuevas unidades CIFA por su buena calidad y resultado, así como por el servicio recibido.

Actualmente, y ante la necesidad de adquirir una nueva bomba de hormigón, debido a nuestra fuerte apuesta por la actividad de bombeo, hemos confiado la adquisición de esta bomba de 45 m., K45H a Baryserv Equipos y Servicios "B+S" de Zaragoza, actuales distribuidores de la marca Cifa tras el cierre de Baryval.

Tanto el equipo humano que compone Baryserv "B+S", que proviene de Baryval, unido a su proximidad geográfica y al servicio que siempre nos han ofrecido, han sido piezas fundamentales de esta confianza.

¿Puede darnos su impresión sobre el control de la nueva bomba K45H Carbotech?

La bomba de hormigón, al estar equipada con el software Smartronic Gold nos permite conocer al máximo las posibilidades, control y operativa de la máquina. Con él, obtenemos información específica sobre su estado y datos a los que antes no podíamos acceder y que ahora utilizamos para gestionar mantenimientos, etc.Además, nos ayuda a detectar rápidamente cualquier anomalía en el punto exacto, evitando paradas innecesarias de la bomba.Este sistema nos aporta gran seguridad al facilitarnos el control de la estabilización de la máquina, sobre todo en zonas más complejas. Por último, nos permite gestionar independientemente el grupo de bombeo, la presión y la velocidad del motor para optimizar el rendimiento.

Indíquenos cuáles son las perspectivas de Transportes y Bombeos Artal Montañés, S.L.

La situación del sector mejoró en 2014 y prevemos para nuestra compañía una actividad intensa hasta mediados de 2020. Estamos satisfechos con el rendimiento de la maquinaria CIFA con la que contamos, que unida al buen hacer y mimo de nuestro equipo que vela por su perfecto mantenimiento, nos permite responder eficazmente a las necesidades y expectativas de nuestros clientes.

En definitiva, "Dar soluciones a nuestros clientes" forma parte de nuestro compromiso y afán por ofrecer nuestro mejor servicio. ●

Mycsa celebra su 40º aniversario

Hans Mulder, gran conocedor del mercado europeo, constituyó en 1977 la empresa Mycsa Mulder S.A., dedicada a la importación y exportación de maquinaria, principalmente de origen alemán y sueco, con el objetivo de cubrir el vacío existente en el mercado de la elevación y la manipulación de cargas.

Desde entonces, Mycsa ha consolidado su trayectoria como empresa líder del mercado nacional, con la premisa de contar únicamente con marcas de calidad consolidada, y cubriendo una amplia gama de productos líderes en su sector, destacando por un lado las trampillas de elevación Zepro, y por otro, maquinaria para diferentes usos, como Sennebogen en manipulación, Tadano Faun en elevación de cargas, Arjes y Zemmler en reciclaje, Goldhofer en transportes especiales o Eschlböck y Albach en maquinaria forestal.

Además, la empresa siempre se ha caracterizado por tener un servicio técnico eficaz y de respuesta inmediata en todo el territorio nacional, contando con una amplia red de concesionarios y talleres colaboradores repartidos por toda la geografía española, ampliando posteriormente su negocio a países del continente africano, entre ellos, Marruecos, Sudáfrica y Mozambique.

Desde el origen de Mycsa, se ha considerado el servicio postventa un pilar fundamental de la política de empresa y se han dedicado siempre todos los recursos necesarios para tener la capacidad de atender y cubrir las demandas de los clientes.

Para celebrar estos 40 años de trayectoria, Mycsa va a organizar un evento de puertas abiertas el día 16 de junio, en San Fernando de Henares, donde se podrán ver demostraciones en vivo de su gama de productos. Más información sobre el evento en visitar su web **www.mycsamulder.es.** ●

EN UNA PYME EN CRECIMIENTO RESULTA COMPLICADO CENTRARSE EN EL FUTURO, CUANDO HAY TANTO POR HACER EN EL PRESENTE.

HA LLEGADO EL MOMENTO DE SIMPLIFICAR CON SAP BUSINESS ONE® POWERED BY SAP HANA®.

Cuando una pyme está creciendo, cada minuto cuenta. SAP Business One powered by SAP HANA, proporciona a su empresa visibilidad en tiempo real a fin de que pueda tomar mejores decisiones más rápidamente. Acelere los ciclos de planificación, los procesos de venta, las transacciones financieras y sus actividades diarias, de modo que tenga más tiempo disponible para pensar en el futuro.

Si desea obtener más información, vaya a **discover.sap.com / business-one-sap**

SAP® Run Simple

© 2016 SAP SE. All rights reserved.

La parrilla de Juan Adan

LLega la época de las celebraciones; comuniones, bautizos ...

Además del salón, disponemos de terraza cubierta y abierta

Convertiremos su celebracion en un día inolvidable

MENÚ nº 1	MENÚ nº 2	MENÚ nº 3
ENTRADAS A COMPARTIR		
Mixta de ibéricos Ensalada de ventresca Croqueta de jamón ibérico	Mixta de ibéricos Chipirones a la romana Croqueta de carabineros	Jamón y lomo de bellota Gambas rojas a la plancha Yemas gigantes de Navarra Berberechos al vapor
SEGUNDOS A ELEGIR		
Tronco de bacalao asado Lubina a la espalda Entrecot de carne roja Costillar ibérico a la parrila	Rape a la bilbaína Entrecot de carne roja Chuletillas de lechal Lubina a la espalda	Merluza de pincho en salsa verde Rape con bilbaina Chuletillas de lechal Solomillo de ternera
POSTRES A ELEGIR		
35.00€	**42.00€**	**50.00€**

Vino Rioja CVNE crianza
Blanco verdejo TRASCAMPANAS

Telf.: 914 167 653
C/ Santa Hortensia, 62
28002 Madrid
www.laparrilladejuanadan.com

TE AYUDAMOS
A CONSTRUIR
EL MEJOR
FUTURO
ALQUILER DE MAQUINARIA PARA LA CONSTRUCCIÓN
Movimientos de tierra · Excavación · Compactación · Manipulación y Elevación · Construcción
Carrer del Pla, 4
Vilanova del Vallès · BCN
Tel. 93 845 61 00
www.moicanorent.com
RENT
MOICANO

12 PREMIOS
potencia
Grupo TPI y la revista Potencia convocan los
12º Premios de Maquinaria de Obra Pública
y los Premios de Obras y Proyectos
PREMIOS POTENCIA DE OBRAS Y PROYECTOS
◆ VÍAS TERRESTRES
◆ TÚNELES
◆ PUENTES
◆ OBRAS URBANAS
◆ DEMOLICIÓN
◆ ACCIÓN MINERA
PREMIOS POTENCIA DE MAQUINARIA DE OBRA PÚBLICA
◆ EQUIPOS PARA CONSTRUCCIÓN DE CARRETERAS Y VÍAS
◆ IMPLEMENTOS Y REPUESTOS
◆ PERFORACIÓN, CIMENTACIÓN Y MINERÍA
◆ ELEVACIÓN Y MANIPULACIÓN
◆ EQUIPAMIENTO AUXILIAR
◆ EQUIPOS COMPACTOS
◆ DEMOLICIÓN
◆ PREPARACIÓN Y TRATAMIENTO DE ÁRIDOS, RCDs, CEMENTOS Y HORMIGÓN
◆ MOVIMIENTO DE TIERRAS SOBRE RUEDAS
◆ MOVIMIENTO DE TIERRAS SOBRE CADENAS
Toda la información, bases de los premios e inscripción de candidaturas en:
www.premios2018.potenciahoy.es.
PATROCINADOR PREMIOS MAQUINARIA 2017
SMOPYC 2020
FERIA ZARAGOZA
PATROCINADORES PREMIOS DE OBRAS Y PROYECTOS 2017
VÍAS TERRESTRES
DEMOLICIÓN
OBRAS URBANAS
TÚNELES
COLABORADORES
TPI
www.grupotpi.es
potencia
www.potenciahoy.es

Kayati PRESENTA LA ALTERNATIVA AL EXPLOSIVO
CRASDEMOL
CEMENTO EXPANSIVO
20 AÑOS
FABRICADO POR
Kayati
DESMONTE EN CARRETERAS
DESMONTE EN ACCESO DIFÍCIL
DESMONTE ENTRE EDIFICACIONES
DESMONTES SUBMARIOS
RACIONALIDAD Y SIMPLIFICACIÓN EN DEMOLICIÓN
SIMPLEMENTE CARGAR Y ESPERAR
NO REQUIERE AUTORIZACIÓN SU USO
OFERTAMOS m³ DEMOLIDO
Kayati
Calle A, nº 5 - Pabellón 1
Polígono Industrial San José de los Llanos
01230 NANCLARES DE LA OCA (ÁLAVA)
Tel.: 945 135 626 - Fax: 945 130 592
kayati@kayati.com - http://www.kayati.com

FILTROS
cartés
Especialista global en filtración
Explora en la filtración,
de la mano del especialista
8 MILLONES
DE CRUCES
DE REFERENCIAS
1 MILLÓN
DE FILTROS
EN STOCK
Madrid · Barcelona · Sevilla · A Coruña · cat@filtroscartes.com 902 300 360 · www.filtroscartes.es

Índice
de anunciantes

Ascendum	13
Autosur de Levante	7
Betonblock	15
Blumaq	Interior de portada
Bobcat	51
Camso	5
Case	37
Centrocar	Contraportada
Cohidrex	45
Deutz	39
Dofi	23
Etesa	3
Filtros Cartés	57
Hidromek	41
Husqvarna	25
Imprefil	35
Interpart	17
JCB	53
La parrilla de Juan Adán	54
Manitou	21
Maqel	27
Northgate	49
Palfinger	29
Recambios Moicano	Interior de contraportada
Recinsa	31
Riwal	43
Scania	55
Tallers Ángel Roig	Portada
Ubaristi	58 y 59
Wacker Neuson	11
Yoigo	61
Sap	63

www.profesionaleshoy.es

TPI | Grupo
www.grupotpi.es

El único portal profesional actualizado 24x7x365

PARA CONSEGUIR EL ÉXITO **LAS PIEZAS SON CLAVE**

EXPERTOS EN RECAMBIOS, SIN INTERMEDIARIOS

- Garantizamos el mejor precio
- Sin intermediarios
- Primeras marcas
- Entrega en 24 horas
- 30 años de experiencia

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

RECAMBIOS MOICANO

DOOSAN

Soluciones compactas para grandes trabajos

CENTROCAR
SPAIN

Madrid: 918 752 000
Asturias: 984 108 579
Cataluña: 618 130 150
www.centrocar.com