

Nexotrans Remolques

Las empresas encuestadas en el 'Especial Remolques NEXOTRANS 2023' coinciden en la evolución favorable del Sector

Los fabricantes de carrocerías recuperarán su actividad habitual a finales del presente ejercicio

La actividad carrocera nacional lleva un trienio, desde que estalló la pandemia, haciendo grandes esfuerzos para mantener su actividad. No está sien-

do fácil, y por eso muchos de los directivos de las principales compañías que compiten en el mercado nacional, coinciden en señalar que todavía no están

en los niveles de 2019. A esto se suma el precio de la energía, de las materias primas y las tensiones de las cadenas de suministro.

Por tanto, el escenario no es el más propicio. Sin embargo, una de las principales conclusiones que se pueden extraer de este 'Especial Remolques 2023' es que el futuro es favorable. Las previsiones que manejan para finales de este ejercicio los fabricantes nacionales apuntan en esa dirección, la de mejorar los volúmenes del año pasado.

Aquí están las opiniones de sus responsables y una relación de su oferta completa actualizada.

CMC Cerezuela, CDT Trailers, Chereau, Farcinox, Feldbinder, Fliegl, Ferruz, Granalu, Guillén, Indetruck, Indox, Inoxtank, Kögel, Krone, Lamberet, Leciñena, Lecitrailer, Liderkit, Parcisa, Schmitz y Tisvol. Estas son las 21 compañías que participan en este 'Especial Remolques', compartiendo sus pareceres, analizando los resultados obtenidos el año pasado por sus respectivas marcas y por el Sector, y adelantando lo que puede deparar el futuro más inmediato, sobre la base que hace posible el análisis de lo que llevamos de año.

Aunque el año no va del todo bien, perdiendo casi un 7% respecto al pasado a estas alturas, las opiniones de los directivos indican que esperan un segundo semestre

mucho más favorable. Todavía están sufriendo las consecuencias de la pandemia, el retraso en las entregas, las diferencias de precios entre lo firmado y lo que debería costar el producto en el momento de su entrega (las materias primas y la energía se han disparado, y no siempre es posible repercutir ese 'gap' al cliente), pero afrontan el futuro a corto plazo con esperanza.

Perspectivas favorables

Ese sentir se cimenta en que los costes parece que están conteniendo, los suministros comienzan a llegar con la regularidad esperada y, sobre todo, que la demanda de transporte no tiene visos de decelerar, lo que conllevará una necesidad inducida de renovación por parte de los operadores.

Por eso, la oferta conjunta está en constante evolución. Se busca aligerar la tara, llegar a más nichos, incrementar las prestaciones, incorporar soluciones telemáticas (una constante repetida en la mayoría de los fabricantes)...

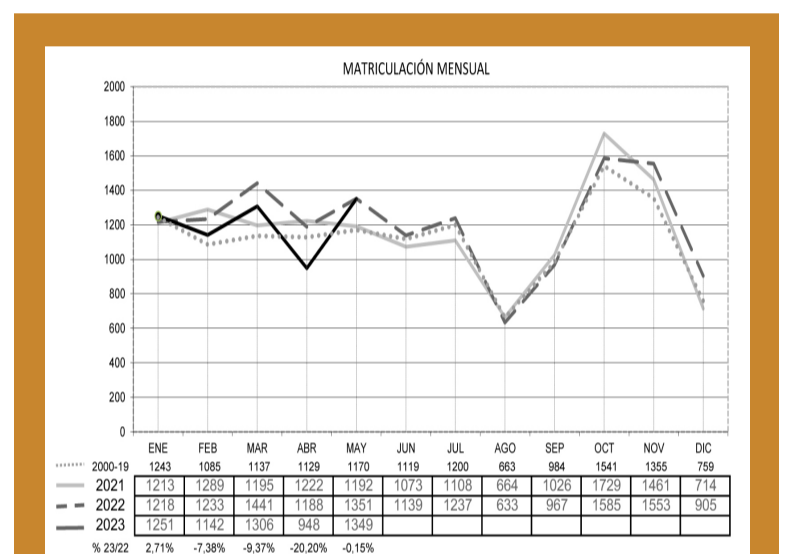
En lo que también están de acuerdo la gran mayoría de los directivos es que la más que previsible modificación de la normativa

de pesos y dimensiones puede convertirse en un punto de inflexión. Las 44 toneladas están a la vuelta de la esquina, y los productos tendrán, necesariamente, que adaptarse a sus preceptos. Bien es cierto que aquellas entidades con mayor presencia internacional, es decir, que ya están vendiendo en países donde son legales esas 44 toneladas, no notarán el cambio en el mercado doméstico. Pero aquellas que aún tengan que afrontar el cambio, deben hacerlo cuanto antes.

En cualquier caso, este 'Especial Remolques' recoge las impresiones sobre éstas y otras cuestiones de parte de los máximos dirigentes de los fabricantes que compiten a nivel nacional, así como una detallada relación de sus productos, con las fichas técnicas y fotografías de cada gama.

El presidente

Para completar el 'Especial', se incluye una entrevista con el presidente de Asfares, Pedro Martínez, quien repasa el peso del fabricante nacional en el mercado, las necesidades de adaptación de los miembros a la nueva normativa y a las dificultades de los precios.



La evolución de las matrículas, a la baja

Los últimos datos facilitados por Asfares al cierre de esta edición Especial, correspondientes al mes de mayo, alcanzaron los 1.349 unidades, apenas dos menos (-0,15%) que el mismo mes de 2022, pero el acumulado anual sigue a la baja, con una pérdida del -6,76% tras el cómputo de los cinco primeros meses del ejercicio. El volumen se sitúa en 5.996 unidades. Entre los distintos segmentos, encontramos que sólo las lonas están creciendo en lo que llevamos de año, un 3,4%, con un total de 2.147 matriculaciones, mientras que a los tipos que peor les va son los basculantes (pierden un -16,1% de su volumen, para un total de 609 unidades) y los frigoríficos (1.789 unidades, cayendo un -14,2%).



CMC CEREZUELA

‘Todo pasa por la estabilidad del precio de los hidrocarburos gaseosos’

1.- Valoración de sus resultados de 2022 y del Q1 de 2023

Los resultados del año 2022 no han acabado siendo los previstos a principio del ejercicio. El mercado del transporte y distribución de gases no se ha escapado de sufrir las disrupciones provocadas en las cadenas de suministro, como el encarecimiento y escasez de materias primas, componentes y materiales, el aumento del precio de los transportes, de la energía y el retraso en las entregas, así como también de la dificultad para encontrar profesionales que cubran con las actuales necesidades operativas y competenciales. Esta situación ha traído consigo el retraso y encarecimiento de los productos y servicios y el retraso de las inversiones en la compra de nuevos vehículos.

En particular, la demanda de vehículos destinados al transporte y distribución de Gas Natural por carretera ha sufrido un descenso muy considerable en cuanto a su demanda, afectada esta por los actuales precios del gas natural y de su precio diferencial respecto al resto del mix energético, como por ejemplo pueden ser el GLP y carburantes.

El año 2022 ha sido un año complicado, donde las previsiones de ventas y de resultado económicos se han reducido por las limitaciones en la capacidad de producción, más que por la demanda que, para nuestro sector, se ha mantenido alta respecto a los anteriores años gracias a la creciente demanda del GLP.

Es cierto que en el primer trimestre de 2023 esta situación parece haberse estabilizado, fruto de la lucha comercial por aplicar una política de precios de venta que consigan cubrir el incremento de los costes de producción e inflación devenidos durante el año 2022.

2.- Previsiones de ventas para 2023 de su compañía.

Aun inmersos en el ajuste coyuntural de 2022 y en que los precios de nuestros productos y servicio han sufrido un incremento muy importante en cuanto a costes y precio de venta, podemos dar gracias a que el consumo del mix de combustibles gaseosos es creciente y, por ende, la de vehículos destinados al transporte y distribución de gases, que mantiene una tendencia correcta y sigue cubriendo nuestra capacidad de fabricación anual.

En estos momentos, nuestros objetivos de ventas para el año 2023 ya están cubiertos, estamos dando plazos de entrega para Q1 y Q2 de 2024. Nuestra preocupación ahora no es la falta de demanda del mercado, sino la de poder cumplir con los compromisos con nuestros clientes y la de conseguir que la rentabilidad del trabajo que realizamos vuelva a ser la óptima para el correcto funcionamiento de nuestra empresa.

3.- Breve explicación de su gama de producto.

CMC Cerezuela es una empresa especializada en el diseño, desarrollo y fabricación de vehículos cisternas, contenedores y vagones cisterna homologados para el transporte multimodal y distribución de gases licuados a



Marc Llaudet es el director comercial de CMC Cerezuela.

presión, como son los Gases Licuados del Petróleo (GLP), Amoníaco, Cloro, Dióxido de Azufre, Oxido Etileno o Ácido Nítrico entre otros, y de gases licuados refrigerados, como son el Gas Natural Licuado (GNL), Nitrógeno, Argón, Oxígeno, CO2 o Etileno, así como el desarrollo de programas de formación y de todo tipo de soluciones logísticas integrales para proyectos relacionados con el almacenamiento, transporte y distribución de este tipo de gases.

4.- ¿Cómo incide en su operativa el incremento de los costes de la energía?

El incremento de los costes de la energía ha tenido una incidencia directa sobre nuestros costes imputados a la mano de obra de producción y a la compra de los material y servicios de semielaborados que necesitamos para la fabricación de nuestros productos. Este incremento se estima que ha tenido una incidencia de aproximadamente el 5% superior a la estimada.

5.- ¿Y el descenso de la demanda?

Aunque, por el momento, no hemos notado un descenso en la demanda de nuestro mix de mercados, sí es cierto que ya empezamos a detectar indicadores que nos advierten de un posible descenso en la demanda para el año 2024. Para nosotros, todo pasa por que los precios de los hidrocarburos gaseosos entren en una zona de estabilidad y competitividad, y de que nuevas normativas, como la de pesos y dimensiones, consigan entrar en vigor durante este año 2023.

6.- ¿De qué manera deben modificar sus productos ante la nueva normativa de pesos y dimensiones a nivel europeo?

Dada la longevidad en el uso de las cisternas de gases licuados, nuestros clientes, previendo la llegada, a corto-medio plazo, del nuevo reglamento de masas y dimensiones, llevan ya años adquiriendo vehículos dimensionados y adaptados a una MMA de 44 toneladas.

Nuestro sector está ya preparado y esperando la entrada de las 44 toneladas con el objetivo de mejorar su productividad, reducir la cantidad de servicios logísticos a realizar y poder gestionar mejor la falta de conductores profesionales. Para nuestro sector, es una normativa para la que ya estamos preparados y a la espera de su entrada cuanto antes.

CHEREAU

‘Ha mediados de junio, teníamos completa la cartera de este año’

1.- Valoración de sus resultados de 2022 y del Q1 de 2023.

Los resultados de 2022 fueron muy especiales. Nuestra empresa tenía una cartera de pedidos muy sólida. La subida del precio de las materias primas y la energía disparó nuestros costes de producción, por lo que tuvimos que recurrir a nuestros clientes y renegociar los contratos existentes. En conjunto, 2022 fue un año para olvidar en términos de resultados financieros. Sin embargo, gracias al compromiso de todos nuestros empleados y al apoyo de nuestros proveedores asociados, conseguimos funcionar durante todo el año sin paradas de producción. Afortunadamente, 2023 se perfila como un año mejor, lo que nos asegura que podremos invertir para prepararnos para el futuro y lograr la transición energética que está en marcha.

2.- Previsiones de ventas para 2023 de su compañía.

Las previsiones de ventas para 2023 siguen siendo sólidas. De hecho, a mediados de junio nuestra cartera de pedidos estaba completa para el año y comercializábamos vehículos para 2024.

3.- Breve explicación de su gama de producto.

Chereau diseña y fabrica carrocerías frigoríficas principalmente para rígidos de más de 16 toneladas y semirremolques. Nuestros productos gozan de una excelente reputación por su durabilidad y rendimiento. Somos muy activos a la hora de ayudar a nuestros clientes a realizar la necesaria transición energética. Esto nos lleva a ofrecer vehículos aún mejor aislados y, por tanto, más eficientes, y que utilizan la electricidad como fuente de energía además del gasóleo o en lugar de éste. También estamos trabajando en soluciones aerodinámicas para reducir el consumo de combustible de las tractoras.

4.- ¿Cómo incide en su operativa el incremento de los costes de la energía?

El aumento sin precedentes de los costes energéticos nos ha llevado a encontrar rápidamente nuevas soluciones para reducirlos. Estas soluciones también nos han permitido alcanzar nuestros objetivos



Christophe Danton es director de Marketing y Comunicación de Chereau.

de descarbonización industrial para 2023. Ante cualquier crisis, surgen oportunidades que nos obligan a avanzar, por lo que siempre preferimos ver el vaso medio lleno en lugar de medio vacío. No obstante, la subida de los precios de la energía ha repercutido claramente en el precio de nuestros vehículos para nuestros clientes.

5.- ¿Y el descenso de la demanda?

En los últimos meses hemos registrado un ligero descenso de la demanda, que se corresponde con una caída de la demanda de nuestros clientes transportistas, es decir, un descenso de los flujos de transporte. No obstante, nuestra cartera de pedidos sigue llena y confiamos en un crecimiento a medio y largo plazo de nuestro negocio de transporte a temperatura controlada.

6.- ¿De qué manera deben modificar sus productos ante la nueva normativa de pesos y dimensiones a nivel europeo?

La llegada de la norma Vecto orientará a todos los fabricantes hacia la reducción del peso de los vehículos, la disminución de la resistencia a la rodadura y la optimización de la aerodinámica. Esto es positivo, ya que contribuirá a que los vehículos consuman menos energía. Complementa el cambio energético que se está produciendo al mismo tiempo, con una demanda creciente de soluciones que se alejen del diésel y se acerquen a los vehículos eléctricos.

FARCINOX

‘A pesar de todo, cerramos el año 2022 con récord de fabricación’

1.- Valoración de sus resultados de 2022 y del Q1 de 2023.

El pasado ejercicio cerramos el año en positivo alcanzando nuestro récord de fabricación en un año, gracias al esfuerzo de nuestro equipo y a la confianza de nuestros clientes. A pesar de que el inicio de año comenzó siendo muy inestable debido a la subida del precio de la energía y las materias primas motivados por diferentes aspectos como la guerra de Ucrania, pudimos superar la reducción de demanda gracias a la cartera de pedidos que teníamos. Sin embargo, en el segundo semestre empezó a verse cierta estabilidad en precios, lo que provocó



Rubén Sanz, adjunto a la dirección de Farcinox.

una activación de la demanda que se ha prolongado durante el primer trimestre de 2023.

2.- Previsiones de ventas para 2023 de su compañía.

Nuestra previsión es que para final de año cerremos más o menos igual que en 2022 en cuanto a fabricación y, en lo que se refiere a ventas, dependerá de estos últimos meses del año, pero todo indica que la gran labor comercial que se está haciendo, tanto en el mercado nacional como en el internacional, con nuestra reciente apuesta por el mercado portugués, será clave para volver a cerrar otro buen año en ese aspecto.

3.- Breve explicación de su gama de producto.

Desde hace más de 30 años somos especialistas en la fabricación de vehículos cisterna en acero inoxidable para el transporte de líquidos por carretera, tanto para productos químicos como para alimentarios. Nuestro *know-how* nos permite fabricar cualquier tipo de cisternas dentro de estos sectores, desde cisternas polivalentes hasta cisternas específicas para el transporte de un tipo de producto en concreto. En este sentido, una de nuestras ventajas competitivas es que nos adaptamos completamente a las necesidades de nuestros clientes y estamos capacitados para diseñar los vehículos que más demanda tienen en el

mercado con las exigencias y normativas vigentes.

4.- ¿Cómo incide en su operativa el incremento de los costes de la energía?

Al igual que hemos sufrido las consecuencias de la subida de precios, tanto en la materia prima como en la mano de obra, el incremento de los precios de la energía ha tenido un impacto notable principalmente en nuestros márgenes, ya que ha sido tan repentina que no nos ha permitido repercutirlo directamente sobre nuestros precios de venta.

5.- ¿Y el descenso de la demanda?

En nuestro caso, no hemos tenido que tomar ninguna medida operativa ante el descenso de la demanda de 2022, gracias a que antes de que esto ocurriera, contábamos con una cartera de pedidos elevada que nos permitió soportar dicha situación y a que la demanda se reactivó a tiempo en el segundo semestre del año, tal y como indicábamos anteriormente.

6.- ¿De qué manera deben modificar sus productos ante la nueva normativa de pesos y dimensiones a nivel europeo?

Llegado el momento en el que la nueva normativa se apruebe y sea de aplicación, a nivel diseño, nos adaptaremos a las necesidades del cliente como siempre hemos hecho. A nivel normativo, estamos preparados desde hace años para un eventual cambio en la normativa en cuanto a pesos y dimensiones.

FELDBINDER

‘Ya hemos entregado los primeros duotrailer para 70 tn en España’

1.- Valoración de sus resultados de 2022 y del Q1 de 2023.

El año 2022 fue de pocas ventas, principalmente por culpa del inicio de la guerra y el aumento de costes de las materias primas que han disparado la inflación, pero 2023 se ha comportado hasta el momento mucho mejor. Se ha estabilizado la situación de los costes de los materiales, se ha reducido la incertidumbre y vuelve lentamente la confianza para que los clientes retomen sus inversiones habituales.

2.- Previsiones de ventas para 2023 de su compañía.

Con un plazo de entrega de mínimo seis meses, estamos planificando ya las unidades de 2024. Esperamos que la segunda mitad de 2023 siga en la misma dinámica positiva de ventas.

3.- Breve explicación de su gama de producto.

El grupo alemán Feldbinder está especializado en la fabricación de semirremolques cisterna en aluminio o acero inoxidable para el transporte de mercancías a granel con descarga neumática a presión. Cubrimos toda la gama de cisternas para carretera, intermodal o ferrocarril.

4.- ¿Cómo incide en su operativa el incremento de los costes de la energía?

La situación de los costes energéticos en Alemania, donde tenemos las dos plantas de producción, ha influido mucho en el precio final de nuestros vehículos y de las materias primas, aluminio y acero inoxidable, con los que los fabricamos.



5.- ¿Y el descenso de la demanda?

El aumento de precios y la incertidumbre han provocado en 2022, lógicamente, el efecto de aplazar las inversiones por prudencia en la mayoría de los clientes.

6.- ¿De qué manera deben modificar sus productos ante la nueva normativa de pesos y dimensiones a nivel europeo?

Nuestros vehículos ya están preparados para las 44 toneladas que ya se aplican desde hace mucho tiempo en otros países de Europa. Feldbinder está presente en mercados tan variados como Australia, Japón o Finlandia, y fabrica cada vehículo por encargo y a la medida de cada cliente para optimizar su rentabilidad, según la normativa de cada país. Por otra parte, en España ya hemos entregado con gran aceptación los primeros duotrailer que pueden transportar 70 toneladas.

Eduardo de la Fuente es director comercial de Feldbinder para España y Portugal.

FLIEGL

‘Esperamos mantener el mismo número de unidades’

1.- Valoración de sus resultados de 2022 y del Q1 de 2023.

Los resultados han sido menores de lo previsto. La capacidad de suministro, debido a falta de material, no ha ido acorde a la demanda de nuestro mercado.



incremento de los costes de la energía?

Incide en un aumento del precio del producto en torno a un 25-30% entre costes de energía y de materia prima.

5.- ¿Y el descenso de la demanda?

Trabajaremos nichos de mercado alternativos gracias

a la variedad de producto.

2.- Previsiones de ventas para 2023 de su compañía.

En la línea del último año. Esperamos mantener el mismo número de unidades, aproximadamente.

3.- Breve explicación de su gama de producto.

La gama de Fliegl es amplia: lonas, portabobinas, portacontenedor, góndolas, bañeras de acero y aluminio, piso móvil, *dollies* y otros vehículos especiales

4.- ¿Cómo incide en su operativa el

6.- ¿De qué manera deben modificar sus productos ante la nueva normativa de pesos y dimensiones a nivel europeo?

De forma general, el producto está adaptado a la nueva normativa de pesos y medidas, dado que la matriz alemana ya trabaja desde hace años con otros mercados (por ejemplo, los países nórdicos) con pesos y medidas especiales.

Alberto del Santo es director comercial de Fliegl Ibérica.

FM5 FERRUZ

‘Tenemos la previsión de crecer un 38% al cierre del ejercicio’

1.- Valoración de sus resultados de 2022 y del Q1 de 2023.

En general, 2022 no fue un año fácil por la situación de la industria, que estaba dejando atrás una pandemia de enorme impacto y otros condicionantes coyunturales que todos conocemos. También por la ralentización de la obra civil, que ha hecho mucho daño al sector. Lo deseable sería que esta situación cambiara en 2023 y volviera a haber crecimiento, obra pública y un progresivo incremento de las ventas, aunque la situación político-económica no es la más adecuada.

2.- Previsiones de ventas para 2023 de su compañía.

En 2023 esperamos crecer un 38%, tenemos ya una considerable carga de trabajo para los próximos meses gracias también al incremento de ventas en mercados exteriores.

3.- Breve explicación de su gama de producto.

Fabricamos chasis de todo tipo (ganaderos, chatarreros, cisterneros...), remolques y semirremolques y plataformas en aluminio que cubren todas las necesidades del transporte de carga por carretera en los distintos mercados nacionales e internacionales, e incorporan novedosas soluciones técnicas, con los más rigurosos estándares de calidad, eficiencia y sostenibilidad.

En nuestra gama ofrecemos basculantes de lamas para transportes de cargas a granel y paletizables, bañeras de obra para áridos ligeros (arenas y gravillas) y alquitrán, bañeras de aluminio reforzadas, remolques con giratoria de 3, 4 y 5 ejes, plataformas para transporte forestal, portacontenedores y suelos móviles de aluminio, idóneos para el transporte de grandes volúmenes. También fabricamos recolectores de residuos sólidos urbanos de carga lateral.

4.- ¿Cómo incide en su operativa el incremento de los costes de la energía?

Como en la de cualquier industria, representando un serio hándicap que amenaza



José Luis Martínez, director general de la división de semirremolques de aluminio y recolectores de RSU del Grupo Industrial Ferruz.

nuestra competitividad. Estos costes disparan los de la fabricación y eso no es bueno para nadie, aunque tratamos de hacerles frente siendo más eficaces en el uso de la energía y en nuestros procesos, que mejoramos día a día. Lo estamos sufriendo más en el impacto que tiene ese incremento de costes de energía en los costes de materia prima.

5.- ¿Y el descenso de la demanda?

El descenso de la demanda es estructural, y si hay un sector que por una razón u otra se para, nos afecta al igual que a todos nuestros competidores. Diversificamos nuestra gama para estar presentes en todos los nichos de mercado con la máxima calidad, incorporando ventajas que hagan a los clientes decidirse por nuestros productos. Y también buscamos presencia en mercados exteriores.

6.- ¿De qué manera deben modificar sus productos ante la nueva normativa de pesos y dimensiones a nivel europeo?

Nos adaptamos constantemente a las normativas que van entrando en vigor. Es un sector con mucha carga normativa, por lo que es imprescindible tener al día todos los productos.

GRANALU

‘Conocemos bien la demanda del cliente y esperamos un buen año’

1.- Valoración de sus resultados de 2022 y del Q1 de 2023.

En Granalu se cumplieron los objetivos marcados. En una situación tan cambiante, las operaciones no surgen de manera planificada: las necesidades de nuestros clientes evolucionan de forma muy rápida y nosotros debemos adaptarnos a la situación y la manera de trabajar de nuestros clientes. Todo ello requiere un esfuerzo extra, pero también que mejoremos continuamente nuestros procesos. Estamos muy satisfechos con los resultados obtenidos y la confianza que los clientes depositan en nosotros.

2.- Previsiones de ventas para 2023 de su compañía.

Granalu es una empresa optimista y sabemos que estamos haciendo bien nuestro trabajo: conocemos bien las demandas de nuestros clientes y tenemos la capacidad para ofrecer el servicio que estos necesitan. Por tanto, creemos que este año seguiremos con un buen ritmo en la venta y fabricación de semirremolques.

3.- Breve explicación de su gama de producto.

Granalu es una de las principales marcas fabricantes de semirremolques de aluminio (basculantes, pisos móviles y plataformas). Nuestra empresa es líder del sector a nivel nacional y un referente a nivel europeo, exportando a más de 20 países. Granalu no es solo fabricante de producto, sino que ofrecemos un servicio integral para cubrir todas las necesidades: compra, alquiler, talleres, recambios, financiación, etc.

En cuanto a producto, actualmente contamos con distintas gamas:

— Gama Obra Pública: basculantes para el transporte de materiales a granel para obra pública como áridos, arenas, escombros, etc.

— Gama Graneles: basculantes para el transporte de materiales a granel como cereal, remolacha, abono, etc.

— Gama Graneles y Paletizados: basculantes para cargas polivalentes a granel y paletizadas.

— Gama Piso Móvil: transporte polivalente de cargas a granel y paletizadas, en grandes volúmenes.

— Gama Especiales: plataformas portatroncos, madereras, portacontenedores, etc.



Héctor González, responsable de Ventas de Granalu.

4.- ¿Cómo incide en su operativa el incremento de los costes de la energía?

La incertidumbre en el mercado general hace que existan picos de trabajo y, en consecuencia, se desestabilice la planificación en la gestión de compras. En Granalu, nos hemos adaptado a estas situaciones, intensificando nuestra flexibilidad en la cadena de producción.

5.- ¿Y el descenso de la demanda?

La flexibilidad es una máxima en esta empresa. Al tratarse de una compañía con un amplio abanico de productos y servicios, nos orientamos en cada momento adaptándonos a las situaciones del mercado y demandas de nuestros clientes.

6.- ¿De qué manera deben modificar sus productos ante la nueva normativa de pesos y dimensiones a nivel europeo?

Al no haber salido a la luz la nueva normativa, no sabemos si tendremos que hacer alguna modificación en nuestros vehículos, pero se intuye, por los rumores de lo que se espera, que no nos afectará más allá de adecuar las fichas técnicas con los nuevos pesos y dimensiones. Gracias a nuestra exportación, en la que hay países que ya integran desde hace tiempo esos pesos y dimensiones, nuestros vehículos cumplen sin problema, sobre todo con el peso, que es el aspecto más delicado.

GUILLÉN

‘El objetivo es triplicar nuestra producción actual en 2027’

1.- Valoración de sus resultados de 2022 y del Q1 de 2023.

Los datos del primer trimestre fueron los esperados y se ven proyectados por el incremento de la exportación de nuestros semirremolques al mercado internacional. La creciente demanda de nuestros productos en mercados extranjeros ha impulsado nuestro volumen de ventas, logrando penetrar en nuevos territorios y consolidar nuestras operaciones en aquellos donde ya estábamos presentes, fortaleciendo nuestra posición como uno de los líderes en la industria junto a Wielton Group.

La apertura de nuevos mercados nos ha permitido diversificar nuestra base de

clientes y reducir nuestra dependencia de un solo mercado. Esto ha sido fundamental para asegurar la estabilidad y el crecimiento sostenible de la empresa a largo plazo. Además, hemos establecido relaciones sólidas con socios comerciales clave, como es el caso de NFORCE en Portugal, lo que contribuirá al incremento de nuestras exportaciones.

Además, nuestros productos han sido altamente valorados en el mercado internacional debido a su calidad, innovación y adaptabilidad a las adversidades climatológicas de cada país y a su respectivo entorno en el que se realiza la operativa diaria de cada cliente.

2.- Previsiones de ventas para 2023 de su compañía.

Con un enfoque estratégico claro, una ejecución sólida y el apoyo de nuestro talentoso equipo, estamos seguros de que alcanzaremos e incluso superaremos nuestras previsiones de incrementar nuestra producción triplicando la actual en 2027.

Nuestras previsiones están sujetas a la evolución del mercado y a otros factores externos, por lo que junto a Wielton Group y a la suma de las empresas pertenecientes al grupo, hemos determinado diferentes estrategias, como la ampliación de la gama de productos especializados de cada una de las empresas del grupo, logrando abarcar una mayor diversidad de tipología de clientes, en diferentes mercados.

Al continuar implementando estrategias sólidas y adaptándonos a las adversidades que azotan al mercado, como la crisis de componentes, la falta de conductores y otros muchos factores que impactan directamente en nuestros clientes, y en consecuencia en los fabricantes. Lograremos incrementar la rentabilidad de nuestros clientes, mediante soluciones innovadoras como es el Dúo Tráiler, un conjunto que nace con el objetivo principal de incrementar la rentabilidad en cada trayecto gracias a su ahorro de combustible y combatiendo la falta de conductores.

3.- Breve explicación de su gama de producto.

En Guillén Desarrollos Industriales basamos los diseños de nuestros semirremolques en conseguir la mayor resistencia en una tara lo más reducida posible, generando un equilibrio entre ambas características ya que, durante muchos años de minuciosos estudios, hemos identificado estas cualidades como las mayores demandas que requieren nuestros clientes.

Gracias a nuestra incorporación a Wielton Group y a la suma de sinergias, han surgido diferentes oportunidades de crecimiento para nuestros clientes, ofreciendo a nuestros clientes una gama incomparable de productos de alta calidad. Cada una de las empresas del grupo se ha destacado en su área de especialización, lo que nos permite satisfacer las necesidades más exigentes de nuestros clientes en diferentes sectores.

Todo tipo de productos

Desde remolques y semirremolques, hasta equipos de transporte especializado, podemos ofrecer soluciones adaptadas a cada espectro específico. Gracias a la gran diversidad de las líneas de fabricación de las diferentes empresas del grupo, podemos ofrecer una amplia gama de productos, que van desde vehículos de carga general, góndolas de transporte especial, semirremolques para el transporte de cristal y placas de hormigón y basculantes, pasando por combinaciones de gran volumen y llegando hasta la gama de productos de Wielton Agro, entre otros.

Principalmente, nuestra gama de productos, propia de la marca Guillén, se basa en la fabricación de Lonas Correderas, con los modelos G-120 Pro y G-LIG, con la principal diferencia entre ambos semirremolques en su peso, siendo la G-LIG un modelo con un diseño completamente aligerado. Ambos semirremolques se adaptan a las diversas operativas diarias de un semirremolque y a



José Luis Guillén es el director general de Guillén Group.

las diferentes necesidades requeridas en el transporte, como por ejemplo el transporte de bobinas, carga aérea, carga ultrarrápida (modelo Super Fast), entre muchas otras.

Otro de los modelos más demandados son los furgones DFV, preparados para el transporte de paquetes y transporte relacionado con el *e-commerce*, por lo que su crecimiento es paulatino a este hábito de compra del usuario final. Tratando otra tipología de cliente, el transporte de contenedores y cajas móviles mediante semirremolques portacontenedores, como por ejemplo la serie X Light y el modelo robusto PC-40 Multi. Hasta los completos y multifuncionales semirremolques PC-Ideal, un portacontenedor extensible completamente adaptado para todas las dimensiones de contenedores ISO y caja móviles FFCC.

Además, cabe mencionar las diferentes soluciones que ofrecen las combinaciones EMS I y EMS II en la logística y el transporte, ya que estas combinaciones son una de las mayores apuestas del sector. Destaca cómo en los últimos meses han experimentado una gran demanda, debido a las diferentes soluciones operativas y medioambientales que ofrecen, con reducciones importantes de emisiones a todos los niveles, gracias al incremento de capacidad de la carga útil, que reduce la cantidad de viajes y que genera un impacto medioambiental muy positivo en nuestro entorno.

En este sentido, las combinaciones Euro Modulares (E.M.S. I, como el B-Link) y el conjunto Dúo Tráiler (E.M.S. II) en sus diferentes modalidades, aportan beneficios tales como: ahorro de combustible y de emisiones de CO2 de entre un 25-30%, menor carga por eje sobre la calzada, descarga del volumen de tráfico, incremento de la capacidad vial, aumento de la capacidad de carga, versatilidad de circulación por separado de los semirremolques, contribuye a mejorar el gran problema de escasez de conductores, entre otros.

Como hemos mencionado anteriormente, formar parte de Wielton Group nos ofrece una serie de conocimientos y herramientas que se traducen en una mayor adaptabilidad de nuestros semirremolques de cara a las necesidades que requieren nuestros clientes. Desde la posibilidad de ofrecer vehículos con tipologías de carga completamente distintas como (basculantes, góndolas de transporte especial, etc) hasta realizar estudios más exhaustivos y específicos de durabilidad y de comportamiento durante su desempeño.

El galvanizado en caliente sigue siendo una de las características más destacables en todos nuestros semirremolques, ya que además de ser una ventaja competitiva

EvoLUtion

Soluciones innovadoras para el transporte frigorífico



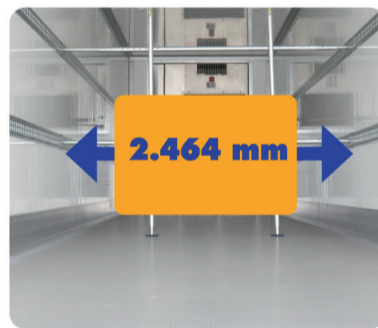
Escanea este código QR para ver el vídeo de Evolution



Marco inox y gálbo secuencial de 3 posiciones



Goma rotura puente térmico y perfil de aluminio transición a piso



Suelo de aluminio, zócalo de aluminio y guías de amarre de carga



Taco lateral vertical y tacos protegidos por chapa



Soporte de conexiones inox y tope delantero de protección XLarge reforzado



Reforzo cantonera delantera



Opción frigo P400 MuTi x3, equipado para transporte multimodal por carretera, tren y barco



Cº de los Huertos, S/N. Apdo. 100
50620 Casetas Zaragoza (España)
+34 976 462 121 - www.lecitrailer.com



entre nuestros clientes, el tratamiento ofrece innumerables ventajas relacionadas con la durabilidad y resistencia del acero ante la oxidación, tanto en partes externas como internas del bastidor, con una durabilidad muy por encima de cualquier otro tratamiento realizado con pinturas. El tratamiento puede alcanzar hasta 100 años en ambiente rural, 40-100 años en ambiente urbano, 20-40 años en ambiente industrial, y 10-20 años en entorno marino.

Con un coste cero de mantenimiento para garantizar sus propiedades y una alta resistencia ante la abrasión y golpes, hacen del galvanizado en caliente uno de los mejores tratamientos para velar por la calidad y la durabilidad, además de dotar al semirremolque de una estética reluciente e impresionante.

4.- ¿Cómo incide en su operativa el incremento de los costes de la energía?

A principios de 2022, con el fin de afrontar el creciente aumento en los costes de energía y al mismo tiempo, contribuir de manera positiva al medioambiente, una de las medidas que hemos implementado en toda nuestra empresa es la instalación de placas fotovoltaicas en nuestras instalaciones.

Estas placas solares, que se encuentran estratégicamente ubicadas en la superficie del techo de nuestras instalaciones, capturan la energía del sol y la convierten en electricidad limpia y renovable. Al generar nuestra propia energía, reducimos significativamente nuestra dependencia de fuentes de energía tradicionales, lo que nos permite controlar y estabilizar nuestros costes operativos a medio/largo plazo.

Eficiencia energética

Además de los inversores fotovoltaicos, la instalación también cuenta con baterías que permiten almacenar el excedente de energía que recogen las placas solares, para abastecer a la fábrica durante las horas exentas de luz solar y reducir todavía más, la dependencia energética de la red.

Se han analizado los procesos para tratar la eficiencia energética bajo el paraguas de los objetivos determinados por Wielton Group en cuanto a la estrategia de Responsabilidad Social Corporativa (RSC). Ya que, a nivel de grupo, la inversión, control y mejora de los procesos para incrementar la eficiencia de una manera responsable con el medio ambiente, es un factor clave para el crecimiento del grupo.

Seguiremos innovando y buscando formas de reducir nuestro impacto ambiental mientras mantenemos nuestro compromiso con la excelencia empresarial y la sostenibilidad.

5.- ¿Y el descenso de la demanda?

Es bien sabido la situación que atraviesa actualmente el Sector, derivado de los diferentes factores "externos" a los que se enfrenta el mercado y la sociedad en la actualidad. Desde Guillén Desarrollos Industriales, sumado al impulso de Wielton Group, hemos realizado un análisis exhaustivo del mercado y estamos completamente volcados en adaptarnos a esta situación y a los clientes, favoreciendo en la medida de lo posible las necesidades que requieran los mismos, acompañándolos y facilitando la posibilidad de incrementar su flota con semirremolques de gran durabilidad.

Una de las estrategias más destacadas desde Wielton Group ante esta situación, ha sido reforzar la cooperación entre las

empresas del Grupo y que en nuestro caso ha significado el desarrollar y fabricar producto para el mercado de UK, en el que no teníamos presencia y que ahora es un importante mercado para nosotros a través de Lawrence David, lo que también les ha servido para ampliar su cartera de productos. Lo mismo ha ocurrido con Fruehauf en Francia, así como con la propia Wielton SA a la que estamos ahora comenzando a producirle unidades para su comercialización en los mercados del Este. Estas sinergias también nos estarán ayudando a ajustar los costes operativos. Comprendiendo medidas como la optimización de procesos, la reducción de gastos innecesarios, la renegociación de contratos con proveedores y la búsqueda de eficiencias en todas las áreas de la organización.

Mantener relaciones sólidas con nuestros clientes existentes es algo fundamental. Ya sea mediante un alquiler, *renting*, financiación u otra medida que permita gozar de la rentabilidad que ofrece un semirremolque Guillén a corto, medio y largo plazo. De esta manera, mediante un proceso de entrada mucho más "sencillo", el cliente podrá comenzar a ofertar sus propios servicios cuanto antes, y de ese modo, comenzar a escalar su compañía.

6.- ¿De qué manera deben modificar sus productos ante la nueva normativa de pesos y dimensiones a nivel europeo?

Tras la noticia previa a la futura posible aprobación oficial del aumento de MMA y de la altura de camiones, que permitiría un máximo de 44 toneladas y hasta 4,5 metros, debemos valorar las diferentes posibles soluciones. En primer lugar, todos los semirremolques que venimos fabricando desde hace años están homologados para un Peso Técnico Máximo Autorizado de 41.000 kilos, con lo que cumplimos con los requisitos de las 44 t.

Con el tema de la altura, ya disponemos de unidades con capacidad suficiente de altura para atender la potencial demanda tanto por nuestra parte como por parte del Grupo.

Las nuevas regulaciones afectan principalmente a los clientes que están valorando la potencial puesta en servicio de combinaciones Dúo Tráiler, pues a fecha de hoy, siguen sin tener clarividencia acerca de cómo se va a legislar este tipo de conjuntos y cuáles serán los requisitos finales.

Tenemos soluciones a cualquiera que sea la decisión final que se tome al respecto, solo quisiéramos que sea consecuente con las mismas, algo que también se ha trasladado desde Asfares.

Diferentes ámbitos

Es importante destacar que esta normativa se aplicará exclusivamente al transporte nacional, lo que significa que el transporte internacional seguirá estando sujeto a la vigente Directiva Europea de Masas y Dimensiones. Esta distinción requerirá que los transportistas cuenten con flotas diferenciadas, con unidades destinadas al transporte doméstico y otras para el transporte transfronterizo. Esto representa un desafío adicional para el Sector del transporte, además de implicar un aumento de costes significativo para las empresas. Aunque sabemos que también se está avanzando desde Europa con una posible modificación de las Masas y Dimensiones, de momento, consideramos que lo más probable es que, si la situación política lo permite, la legislación española pudiera salir antes.

INDETRUCK

‘Los cambios emprendidos nos darán mayor capacidad en 2024’

1.- Valoración de sus resultados de 2022 y del Q1 de 2023.

En el año 2022, Indetruck ha tenido un incremento en la capacidad de producción y también en el número de ventas. Hemos comenzado también a vender en otros países como Italia, Marruecos, Holanda y Dinamarca. En España hemos podido subir las ventas también y nos hemos posicionado entre los más vendidos del Sector, lo cual es una buena noticia.

2.- Previsiones de ventas para 2023 de su compañía.

Para este 2023 vamos a mantener la producción y por tanto las ventas, pero tenemos un plan de inversión para modernización y automatización de los procesos productivos para 2024, lo que nos dará una mayor capacidad de producción.

3.- Breve explicación de su gama de producto.

En este momento estamos fabricando semirremolques frigoríficos, ya que la mayor parte de nuestros clientes se dedican al transporte internacional que es el fuerte de Indetruck. Hemos dejado temporalmente la fabricación de frigoríficos más pequeños para camiones rígidos y furgonetas, aunque para el próximo año retomaremos esta producción. Hemos ampliado la gama de producto y ya disponemos de los semirremolques para reparto en ciudad, así como los frigoríficos para transporte intermodal, y en el próximo ejercicio esperamos disponer de vehículos aligerados así como los necesarios para los nuevos modelos de transporte Megacamión, Duotrailer, Eurocombi ...

4.- ¿Cómo incide en su operativa el incremento de los costes de la energía?

Los costes de la energía son una parte importante que afecta en costes directos,



Roberto Asín es el director comercial de Indetruck.

al suponer un coste del 3-4% y haberse incrementado este coste ha supuesto una pérdida de beneficios, pero la parte más importante del coste de la energía es que también les ha afectado a nuestros proveedores, con lo cual nos han subido significativamente los costes de materiales y componentes también. Esto nos ha obligado a tener que subir los precios y, en muchos casos, a asumir estos costes cuando los pedidos ya estaban cerrados.

5.- ¿Y el descenso de la demanda?

En nuestro caso, no estamos detectando un descenso en la demanda: al ser un fabricante pequeño que está en expansión no notamos este descenso todavía. El hecho de estar empezando en nuevos mercados hace que la demanda también aumente.

6.- ¿De qué manera deben modificar sus productos ante la nueva normativa de pesos y dimensiones a nivel europeo?

Nuestros vehículos ya están adaptados a la nueva normativa, así que no debemos hacer cambios significativos.

INDOX

‘Las previsiones apuntan a mantener el resultado de 2022’

1.- Valoración de sus resultados de 2022 y del Q1 de 2023.

En referencia a la valoración de resultado, el ejercicio 2022, ha sido un año con mucho altibajos y un poco raro, en función de las unidades a construir y la poca previsión de necesidad por parte de los clientes en el mercado nacional. A pesar de todo, hemos cerrado el año con 183 unidades vendidas.

2.- Previsiones de ventas para 2023 de su compañía.

Las previsiones para este año son, como mínimo, poder conservar la misma cantidad de ventas del año pasado, ya que este año el segundo trimestre está muy parado.

3.- Breve explicación de su gama de producto.

— Cisterna de Reparto de carburantes. Carrozadas sobre auto bastidores rígidos con capacidad que van desde 3 hasta 25 m3 con equipo de trasvase caudales de 400 Lts / 700 Lts.



Antonio Serrano es el director comercial de Indox.

— Cisterna Auto portante de carburantes. Que van desde 22 hasta 42 m3, cumplimiento CLH, y fabricadas sobre normativa de la petrolera Repsol / Cepsa / Shell / Apetro, etc.

— Cisternas Criogénicas y Gases del Aire. Capacidades desde 52 hasta 65 m³ con presiones de servicio desde 3,00 Bar hasta 7,00 Bar, para primario o bien con equipo de bomba y caudalímetro, estas también adaptadas para descargas en EESS / Gasineras y Bunquering. Es nuestro el producto estrella.

— Depósitos Criogénicos. Capacidades desde 5 hasta 250 m³ en versiones vertical y horizontal con unas presiones de Servicios de 5 hasta 23 bar. Estas unidades pueden ser para PSR Industrial y para Gasineras, provistas de termosifones para bomba de GNL / GNC.

— Cisternas de GLP (Butano – Propano). Carrozadas sobre rígidos con capacidades de 16 hasta 28 m³, y equipo de trasvase bajo normativa Cepsa, Repsol... Autoportante con capacidades desde 30 hasta 57 m³ con equipo de trasvase o bien primarios según necesidad del cliente.

4.- ¿Cómo incide en su operativa el incremento de los costes de la energía?

Pues en este caso es muy importante, por el

alto valor de energía que necesitamos para la construcción de las unidades, ya que todo es mediante luz eléctrica, y en las cabinas de pinturas el GNL, para las calderas. De ahí que tengamos que incrementar los costes de las unidades entre un 12% y un 18% para poder cubrir ese incremento.

5.- ¿Y el descenso de la demanda?

En este caso, lo estamos sufriendo en el sector de la criogénica con los depósitos criogénicos, ya que debido al aumento de los precios de GNL, muchas plantas se han visto obligadas a parar y otras a cambiar por GLP. También ha parado mucho vehículo pesado que funcionaba con GNL,

6.- ¿De qué manera deben modificar sus productos ante la nueva normativa de pesos y dimensiones a nivel europeo?

En nuestros productos no hace falta modificar nada, ya que las unidades que construimos están preparadas para la nueva Normativa de Masas y Pesos a nivel de Europa. Si podrá repercutir a las unidades construidas antes de 2016.

INOXTANK

‘Nuestros productos se elaboran a medida de los clientes’

1.- Valoración de sus resultados de 2022 y del Q1 de 2023.

En líneas generales, el año 2022 ha sido bueno en cuanto a matriculaciones y este trimestre va en la misma línea. En líneas generales, están siendo buenos.

2.- Previsiones de ventas para 2023 de su compañía.

Las previsiones son muy buenas, habiendo cerrado bastantes contratos para este año, lo que nos permite tener una seguridad y un crecimiento en el Sector.

3.- Breve explicación de su gama de producto.

Nuestros productos son a medida de las necesidades de nuestros clientes y con un diseño muy exclusivo y particular, que hace que sean productos hechos como un traje a medida.

4.- ¿Cómo incide en su operativa el incremento de los costes de la energía?

Negativamente, ya que es un aumento en los costes de producción y hay que repercutirlo en el producto final.

5.- ¿Y el descenso de la demanda?



José Sánchez es el gerente de Inoxtank.

En principio, no es muy significativo, aunque hay bastante incertidumbre en el mercado.

6.- ¿De qué manera deben modificar sus productos ante la nueva normativa de pesos y dimensiones a nivel europeo?

Algunos de nuestros productos ya están adaptados a las nuevas normativas y otros los iremos adaptando a las nuevas medidas.

KOGEL

‘El objetivo que nos fijamos es alcanzar las 500 unidades’

1.- Valoración de sus resultados de 2022 y del Q1 de 2023.

En principio, valoramos positivamente el año 2022 teniendo en cuenta las circunstancias y los cambios que hemos realizado en nuestra distribución. En el año 2023 estamos recogiendo los frutos de este positivo cambio, que se plasmarán en los próximos meses.

2.- Previsiones de ventas para 2023 de su compañía.

El objetivo es llegar a las 500 unidades.

3.- Breve explicación de su gama de producto.

Nuestro producto estrella son nuestros semirremolques tipo lonas, destacando entre ellos los modelos aligerados, tanto para carga general como en portabobinas. También tenemos un excelente semirremolque *huckepack*.

4.- ¿Cómo incide en su operativa el incremento de los costes de la energía?

Pues en la misma medida que a toda la industria, ya que nuestros procesos requieren de un gran consumo de energía.

5.- ¿Y el descenso de la demanda?

De momento el mercado ha caído solamente un 7% hasta el mes de Mayo, lo que no es alarmante.

6.- ¿De qué manera deben modificar sus productos ante la nueva normativa de pesos y dimensiones a nivel europeo?

De momento, hasta donde yo sé, no hay previsto ningún cambio de la Directiva de pesos y dimensiones a nivel europeo, pero si a nivel nacional. Desconozco los términos de la nueva norma que se quiere aplicar en España, por lo que no puedo tener una opinión clara al respecto. Usando la coherencia, entiendo que no estará fuera de las directivas europeas, por lo que estaremos totalmente adaptados a ella.



Javier del Mazo es el director general de Kogel para España y Portugal.

KRONE

‘Las limitaciones de altura van a resultar muy problemáticas’

1.- Valoración de sus resultados de 2022 y del Q1 de 2023.

El crecimiento constante de nuestra cuota de mercado refleja los esfuerzos que Krone España está haciendo para ampliar su cartera de clientes y, a la vez, para asentar un mix de producto entre lonas y frigoríficos. Hemos consolidado las sinergias entre Krone Trailer, Krone Used y nuestra división de alquiler Krone Fleet, persiguiendo la profesionalización de nuestra red de servicio e imagen de empresa.

2.- Previsiones de ventas para 2023 de su compañía.

Seguimos creciendo en España con todo el abanico de productos y servicios para cubrir la mayoría de los segmentos del vehículo industrial. Apostamos por un crecimiento con etapas de consolidación.

3.- Breve explicación de su gama de producto.

Krone vende y alquila vehículos nuevos, seminuevos y usados. Muchos profesionales del transporte y de la logística habrán visitado la IAA en septiembre 2022. Krone presentó novedades como el eje de Trailer Dynamics, que impulsa energía al semirremolque, eje que puede alimentar un equipo frigorífico totalmente eléctrico como será la próxima generación del Celsineo, desarrollado con Liebherr. En nuestra gama, los best sellers son:

— Cool Liner: Excelente aislamiento térmico, chasis continuo, práctico portal trasero, paragolpes optimizado, cubierta de piso hermética... Nuestros semirremolques frigoríficos ofrecen la respuesta adecuada a cada necesidad de transporte. Tanto el chasis como la estructura y equipamiento de nuestro Cool Liner son sólidos y han sido desarrollados junto con nuestros clientes para cubrir todas sus necesidades (desde el canal de aire flexible, pasando por la cubierta de piso hermética, hasta los cierres traseros de acero inoxidable).

— Profi Liner: Rigidez estructural certificada, marco exterior Multi Lock, doble protección antigolpes, pared frontal de tres piezas estable, prácticos pilares centrales... En nuestro Profi Liner reside todo nuestro conocimiento. Una amplia experiencia que llevamos a la carretera con la máxima calidad, que constituye la base de todos los semirremolques Krone. Su chasis soldado, imprimación catódica anticorrosiva y el galardonado marco exterior Krone Multi Lock ofrecen al



Francois Riveiro es el director general de Krone para España.

cliente una elevada estabilidad, protección y resistencia óptimas.

— Mega Liner: Alturas de enganche desde 880 mm, sistema hidráulico del techo levadizo certificado, ajuste de la altura de marcha de los cierres de puerta, prácticos pilares centrales... El chasis bajo se ocupa de que el Mega Liner no deje de satisfacer ningún deseo con su mega volumen de carga de 100 m³. Gracias a un techo levadizo hidráulico de alta eficiencia, es posible la carga y descarga inmediata.

Mediante Krone Telematics, el cliente dispone de mucha información online: posición, estado y temperatura de su transporte, además del control de presión de los neumáticos, de la apertura remota del cierre de seguridad, e incluso de una cámara que permite visualizar la carga.

4.- ¿Cómo incide en su operativa el incremento de los costes de la energía?

Krone ha tenido que integrarlos en su cálculo de rentabilidad y repercutir parte de ellos. También hay que considerar el disparo de los intereses bancarios. Todos estos parámetros suman y trascienden en los precios.

5.- ¿Y el descenso de la demanda?

Considerando el contexto de incertidumbre, podemos anticipar que la demanda se va a estancar, ya que se está notando una ralentización del consumo y de la economía. Todo el Sector está sufriendo los intereses bancarios que frenan las inversiones y el crecimiento. El clima tampoco ha ayudado

(sequía, Dana...): la campaña de fruta y verdura no ha ido muy bien. A pesar de todo ello, queremos ser optimistas y ver más allá de estas 'nubes negras'. El mercado español del semirremolque sigue siendo de los mayores en Europa.

6.- ¿De qué manera deben modificar sus productos ante la nueva normativa de pesos y dimensiones a nivel europeo?

Se está trabajando para que nuestras fábricas se acoplen a las nuevas normativas. El mayor problema reside en mantener la máxima flexibilidad y rentabilidad para nuestros clientes. Todos los profesionales del transporte quieren aportar el mejor servicio en términos de capacidad de carga. En cualquier caso, considero que las limitaciones de altura van a resultar muy problemáticas.

LECIÑENA

‘El esfuerzo realizado nos permitirá superar las previsiones de 2023’

1.- Valoración de sus resultados de 2022 y del Q1 de 2023.

Durante el año pasado, nos enfrentamos a incrementos notables en los precios de los componentes y materiales utilizados en nuestros vehículos. Esta situación ha requerido una gestión cuidadosa en la cadena de suministro, una optimización de compras y de planificación de producción para garantizar una operación eficiente.

En medio de este contexto, Leciñena se ha enfocado en la búsqueda de soluciones para mitigar el impacto de los aumentos de precio y mantener nuestra competitividad. Hemos implementado una serie de medidas de eficiencia en nuestros procesos y fortalecido nuestras relaciones con proveedores clave. Nuestra prioridad es mantener la calidad de nuestros productos y cumplir con las expectativas de nuestros clientes.

Aunque los resultados de 2022 y primer trimestre de 2023 ha presentado algún ajuste frente a las previsiones originales, el esfuerzo realizado para mejora de capacidad y eficiencia de producción se ve reflejado en la tendencia en producción y confiamos que nos permita cumplir y superar los resultados previstos en 2023.

2.- Previsiones de ventas para 2023 de su compañía.

Hasta el momento, nos complace informar que ya hemos completado la fabricación y entrega de más de 150 vehículos en lo que va del año. Esto es un logro significativo que nos pone en la senda de superar las 500 unidades especiales fabricadas que tenemos como objetivo en este año.

Si bien el año 2023 se presenta como un período complicado e inestable, confiamos en la tendencia positiva que hemos experimentado en los últimos años. Estamos comprometidos a adaptarnos a los cambios del mercado y satisfacer las necesidades de nuestros clientes con excelencia. Disponemos de una cartera de pedidos de más de 270 unidades pendientes de entregar este año, y con una reorganización de nuestro esfuerzo comercial esperamos optimizar nuestro 'embudo' de ventas.

3.- Breve explicación de su gama de producto.

Leciñena cuenta con una amplia gama de productos estandarizados y especializados. Desarrollamos vehículos con el más alto grado de avance tecnológico. Uno de los diferenciadores de nuestra empresa es poder ofrecer diseños personalizados, adaptados a las necesidades específicas de nuestros clientes.

4.- ¿Cómo incide en su operativa el incremento de los costes de la energía?

El monitoreo del consumo de energía es una actividad integrada en las operaciones del grupo, y se cuenta con un departamento



Francisco Lebeña es el director general de Leciñena.

dedicado especialmente a ello. Aunque ahora parece que se ha estabilizado el coste de la energía, los precios alcanzados en el último año nos han empujado a analizar alternativas de autoconsumo y reforzar nuestro compromiso por adoptar medidas de gestión de ahorro energético.

5.- ¿Y el descenso de la demanda?

En realidad no hemos notado descenso en la demanda, sino al contrario: nuestros clientes están cada vez más seguros de querer adquirir los semirremolques Leciñena, debido a que ven mejoras en los diseños, en las calidades de los materiales que usamos y en la dedicación y servicio que se les ofrece. Leciñena tiene una oferta diferenciada, pues no ofrecemos solamente productos estándar, sino que tenemos capacidad de trabajar con el cliente para sus necesidades especializadas, y esto es único en el mercado. Es muy importante tener un *feedback* positivo de los clientes, pero también escuchar sus sugerencias y quejas para así conocer sus necesidades y mejorar la experiencia del usuario, ya que finalmente los profesionales, los que más entienden en estos vehículos, son los propios clientes.

También es importante el servicio postventa propio para los clientes, por lo que este año hemos trabajado para reforzar nuestra propuesta de valor, y esto se ve reflejado en una fidelización de nuestros clientes.

6.- ¿De qué manera deben modificar sus productos ante la nueva normativa de pesos y dimensiones a nivel europeo?

Ante la nueva normativa de pesos y dimensiones a nivel europeo en el mundo del semirremolque, los fabricantes y proveedores del Sector debemos realizar las siguientes modificaciones nuestros productos. Debemos revisar los diseños y adaptarlos a las nuevas exigencias, buscar

reducir el peso y mejorar la capacidad de la carga de los semirremolques sin excedernos en los límites de pesos establecidos, pero a la vez crear unos vehículos atractivos y sobre todo funcionales. Se deben implementar nuevos sistemas de control,

como los sensores de presión de las ruedas, y actualizar la documentación. Además, somos el único fabricante español con marca de ejes propias y que nos adelantamos a las 44 tn desde hace años, dado que nuestros ejes están homologados para 11tn.

LECITRAILER

‘Pese a la incertidumbre, nuestros clientes tienen demanda de trabajo’

1.- Valoración de sus resultados de 2022 y del Q1 de 2023.

El comportamiento del mercado de remolques y semirremolques en España fue positivo y creció un 4,09%, con subidas del 17% en la familia de frigos, del 21% en portacontenedores y del 2,5% en furgones. Lecitrailer terminó un año más, y ya van 25, como líder del mercado nacional de remolques y semirremolques gracias a la confianza de los clientes en Lecitrailer.

De las principales familias del mercado nacional, Lecitrailer ha terminado en 2022 como primera marca en lonas y en furgones, con una cuota del 35,29% y 1.637 lonas Elite matriculadas y un 48,75% de cuota en furgones. También sobrepasa la cuota de frigos, con un 19,59% del mercado, y el 20,43% en portacontenedores.

Igualmente, en 2023 hemos arrancado con fuerza; así lo corroboran los datos de los primeros cinco meses, en los que de nuevo los clientes han vuelto a confiar en Lecitrailer permitiéndonos alcanzar una cuota del 26,22% en el mercado nacional.

2.- Previsiones de ventas para 2023 de su compañía.

Todos los cambios que se están produciendo a nuestro alrededor nos conducen a ser prudentes en nuestra estimación para el presente año. La incertidumbre a corto plazo es grande, pero mes a mes constatamos buena salud de trabajo en nuestros clientes, lo que nos lleva a pensar en que 2023 será un año positivo para nuestra actividad.

3.- Breve explicación de su gama de producto.

Desde hace más de 30 años fabricamos vehículos de la máxima calidad, resistencia, seguridad, rentabilidad y versatilidad para el transportista. Nuestra gama de producto da soluciones a la mayor parte de necesidades que se tienen en el Sector del transporte, teniendo como productos principales lonas, furgones paqueteros y frigoríficos, portacontenedores, góndolas, remolques, remolques, basculantes y vehículos a medida.

Además, vendemos vehículos de ocasión, ofrecemos alquiler de remolques semirremolques y disponemos de un amplio *stock* de recambios originales de todas las



Karlos Martínez, director comercial para España y Portugal de Lecitrailer.

marcas. Estos servicios se complementan con bases de servicio postventa propias de Zaragoza, Barcelona, Madrid, Sevilla, Valencia, Lyon (Francia) y Mangualde (Portugal).

4.- ¿Cómo incide en su operativa el incremento de los costes de la energía?

Afortunadamente para todos, parece que se está moderado, esperamos que se estabilice totalmente.

5.- ¿Y el descenso de la demanda?

En nuestro caso estamos creciendo en 2023. De todas formas, nuestras líneas de producción son altamente flexibles y en caso de que se produzca una bajada de la demanda, tenemos la capacidad de adaptar nuestros procesos productivos rápidamente a la nueva situación.

6.- ¿De qué manera deben modificar sus productos ante la nueva normativa de pesos y dimensiones a nivel europeo?

Como comentaba, nos caracteriza la capacidad de adaptación de diferentes requerimientos a nuestros productos, tanto si proceden del mercado como si lo hacen desde las nuevas normativas. Esta realidad también nos convierte en actores principales en la implantación de nuevas fórmulas de transporte.

LIDERKIT

‘Exportamos a más de 60 países en los cinco continentes’

1.- Valoración de sus resultados de 2022 y del Q1 de 2023.

Durante el año 2022, Liderkit ha cosechado un balance muy positivo con la fabricación de 7.200 carrocerías y un crecimiento del 27% con respecto al año 2021. En volumen de negocio, hablamos de cerrar el año en una cifra que sobrepasa los 37.000.000 euros

de facturación. De los cuales cabe destacar que un 65% de los mismos provienen de la exportación de nuestros productos a más de 60 países en los cinco continentes. Con respecto al inicio del año 2023, la tendencia de Liderkit sigue siendo creciente; de hecho, el volumen de negocio del primer trimestre de 2023 ha sido superior en un 23% al de 2022.

2.- Previsiones de ventas para 2023 de su compañía.

La tendencia sigue siendo creciente y, por lo tanto, las previsiones para el ejercicio 2023 son de un crecimiento aproximado de 20% del volumen cerrado en el año 2022, lo que arrojará un volumen de negocio en torno a los 44 millones de euros.

3.- Breve explicación de su gama de producto.

Diseñamos y fabricamos todo tipo de carrocerías para el transporte de mercancías, tanto para carga seca como para producto perecedero. Disponemos de una amplia variedad de productos según el material utilizado para su fabricación. La fabricación se puede realizar en formato kit, o ensamblado, según necesidad del cliente. Nuestra diferencia es que realizamos cualquier producto a medida, en plazos de fabricación que no superan las cuatro semanas. Fabricamos carrocerías ligeras, aerodinámicas, seguras, eficientes, funcionales y versátiles, con una premisa respetuosa con el entorno, tratando de reducir nuestra huella de carbono.

4.- ¿Cómo incide en su operativa el incremento de los costes de la energía?

Actualmente y gracias a una estrategia interna encaminada a reducir nuestra huella de carbono, una de las líneas de trabajo era invertir en energía limpia fotovoltaica para autoconsumo de nuestra factoría en Guarromán (Jaén), lo que nos ha permitido no tener que soportar estos elevados sobrecostes por el consumo de energía, con lo que el cliente final también se ha beneficiado de esta actuación, sin tener que repercutir en el coste energético en el precio final de nuestra gama de productos.

5.- ¿Y el descenso de la demanda?

En la actualidad, gracias a la estrategia comercial de expansión e



Miguel Sánchez es el director de Exportación de Liderkit.

internacionalización establecida en Liderkit desde hace algunos años, hemos logrado estar presentes en más de 60 países. Con esto, hemos conseguido dar a la fábrica una producción de unidades diaria muy estable, ya que cuando un mercado sufre un descenso en la demanda, otro mercado aumenta, complementándose entre sí. Además, hemos aumentado el rango y la gama de productos, así como sus opcionales. Esto nos ha abierto nuevas oportunidades de negocio a las que antes no teníamos acceso.

6.- ¿De qué manera deben modificar sus productos ante la nueva normativa de pesos y dimensiones a nivel europeo?

Para Liderkit esta normativa no es nada nuevo, pues dentro de las líneas estratégicas globales de la empresa, reducir el peso de nuestras unidades para maximizar la carga útil de nuestros clientes, así como minimizar el consumo de combustible, siempre ha sido una de las más importantes. Gracias al trabajo de muchos años y al espíritu inconformista que nos caracteriza, podemos decir que Liderkit ofrece las carrocerías más ligeras del mercado.

PARCISA

‘Nos hemos especializado en inoxidable y aluminio’

1.- Valoración de sus resultados de 2022 y del Q1 de 2023.

El año 2022 será un ejercicio que recordaremos por su gran incertidumbre en todos los sentidos. Respecto a los resultados, no ha sido un buen año, pero nos sentimos orgullosos de haber cumplido nuestros compromisos en política de precios hacia nuestros clientes. En cuanto al primer trimestre, todo está más normalizado, los precios de la materia prima (sin ser totalmente estables) no nos están dando los sustos del ejercicio pasado, lo que permite trabajar con rentabilidades aceptables.

2.- Previsiones de ventas para 2023 de su compañía.

Teniendo en cuenta cómo se ha desarrollado el período de ventas anterior, se prevé una bajada en la demanda. Principalmente motivada por la incertidumbre en el Sector ante cambios en normativa de masas y dimensiones, elecciones.... Condiciones que hacen que la decisión de compra se prolongue más en el tiempo y no se materialice la venta. Siendo optimistas, hemos considerado poder mantener las mismas cifras que en el ejercicio 2022 gracias a la renovación del parque del sector químico, y nuevos mercados.

3.- Breve explicación de su gama.



Constancio Villodre es el director general de Parcisa.

Parcisa ha trabajado prácticamente en todos los materiales con que se puede fabricar un semirremolque cisterna, pero con el paso del tiempo nos hemos especializado en inoxidable y aluminio. Dentro de estos dos materiales existen dos gamas principales, dentro del inoxidable tenemos el sector alimentario y químico, y en el aluminio el sector carburante. De toda la gama, nuestro producto estrella es el inoxidable, tanto para el mercado químico como alimentario, siendo líderes en estos productos a nivel zona ibérica desde hace años.

4.- ¿Cómo incide en su operativa el incremento de los costes de la energía?

Lógicamente el incremento en el precio de la energía, en el proceso de fabricación, ha tenido una repercusión muy importante, incidiendo en los costes. Este es otro de los factores que han promovido la necesidad de actualizar procesos para mejorar costes, y a su vez innovación de nuestros productos, con el fin de ofrecer a nuestros clientes productos más eficientes y rentables para el desarrollo de su actividad.

5.- ¿Y el descenso de la demanda?

Han sido varios los factores que han incidido en el descenso de la demanda de este tipo

de productos. Hablamos de inestabilidad de precios, ya no solo del inoxidable en sí, sino del resto de accesorios que componen un semirremolque, donde han ido aumentando en estos últimos dos años.

6.- ¿De qué manera deben modificar sus productos ante la nueva normativa de pesos y dimensiones a nivel europeo?

En principio ninguna, siempre que se adopten normativas europeas ya vigentes, como la francesa. Parcisa lleva varios años diseñando los vehículos con una distribución muy parecida al modelo francés, donde el semirremolque está preparado para transportar las 44 tn.

SCHMITZ CARGOBULL

‘Por nuestra presencia internacional, no nos afecta un cambio de norma’

1.- Valoración de sus resultados de 2022 y del Q1 de 2023.

Por un lado, nos hemos visto afectados en la cadena de suministro de materias primas como consecuencia de la guerra entre Rusia y Ucrania, aunque gracias a la capacidad global de nuestro grupo para encontrar nuevas alternativas en otras regiones, hemos recuperado el nivel de producción que teníamos antes de la guerra. Hay que añadir que, a mediados de octubre de 2022, sufrimos un incendio en nuestra planta de fabricación principal de frigoríficos en Alemania (Vreden), que también hizo que nos retrasásemos en las entregas de algunas unidades. Afortunadamente, hemos podido retomar la producción en dicha planta a finales del año 2022 y, en estos momentos, está en pleno rendimiento.

Para Schmitz Cargobull, el año ha sido positivo a pesar de las incertidumbres que afectan a la economía en general y al Transporte en particular. El grupo ha alcanzado unas cifras que están por encima del plan de negocio, con unas ventas aproximadas de 2.400 millones de euros y 62.000 vehículos previstos de entrega.

En España, continuamos con nuestra fuerte apuesta no sólo por la fabricación de vehículos con la nueva planta, sino también por la ampliación de nuestra red de servicios posventa, en la que recientemente hemos inaugurado un taller de reparaciones de servicio integral a nuestra marca en Zaragoza.

2.- Previsiones de ventas para 2023 de su compañía.

Nuestras perspectivas de cara a 2023 son muy positivas. No sólo poseemos una gama de vehículos a la última en innovación y desarrollo, así como en optimización y eficiencia, sino que estamos ampliando nuestra gama de servicios. A esto hay que añadir que acabamos de inaugurar oficialmente, ante casi 700 empresarios españoles del Sector del transporte, la nueva planta de fabricación de vehículos situada en Figueruelas, Zaragoza, donde vamos a ser capaces de producir 60 ud/día. Ello nos arroja unas muy buenas previsiones de cara al futuro.

3.- Breve explicación de su gama de producto.

La gama frigorífica presenta bastantes novedades. Por un lado, adentrándonos en temas de seguridad, todos los vehículos están avalados por TAPA TSR1. También incluyen un nuevo sistema de distribución de aire y, en temas de telemetría, el cliente



Miguel Iglesias es el director comercial de Schmitz Cargobull Ibérica.

cuenta con el Data Management Center, que le permite monitorizar de manera más efectiva la flota.

Ahora, contamos con un nuevo equipo de frío S.CU d80 con un menor coste de mantenimiento y de consumo. Posee un kit silencioso y está conectado con nuestra unidad de telemetría. A nivel internacional, ya se han vendido más de 1.000 unidades.

En Schmitz Cargobull ponemos nuestro granito de arena en la refrigeración eléctrica para reducir las emisiones de CO2 con la máquina de frío eléctrica S.CUe y el semirremolque frigorífico S.KOe Cool con eje eléctrico, ofreciendo un vehículo más sostenible para el transporte y la logística.

En línea con la sostenibilidad, nos encontramos con el EcoGeneration, un semirremolque de lona que nos ofrece un ahorro de combustible de hasta el 10% y una reducción de las emisiones de CO2, el P400 para el transporte intermodal y el Duo trailer, que ayuda a descongestionar el transporte de mercancía por carretera y a paliar la falta de conductores en el Sector.

Por supuesto, no me olvido del furgón paquetero S.BO, vehículo diseñado y producido en Zaragoza, de los basculantes S.KI en acero y aluminio, que recientemente hemos empezado a fabricar en Figueruelas también, y los portacontenedores S.CF.

Todos los productos llevan la telemática propia de marca de serie, posibilidad de financiación vía Cargobull Finance y contratos de mantenimiento.

Los clientes Schmitz Cargobull cuentan con más de 100 servicios oficiales en España y 1.700 a nivel internacional, además de vehículo de ocasión.

4.- ¿Cómo incide en su operativa el incremento de los costes de la energía?

El proyecto de la construcción de la nueva planta no sólo se ha centrado en los aspectos

productivos. Hemos puesto un foco especial en los nuevos retos que supone tener una estrategia medioambiental, de manera que, a pesar del incremento de capacidad y de metros edificadas, se ha logrado un 33% de reducción en el consumo de energía. Además, con la instalación fotovoltaica para autoconsumo, estamos generando más del 33% del total de la electricidad consumida.

5.- ¿Y el descenso de la demanda?

Es posible que tras años de continuo crecimiento de la economía y del transporte, veamos en 2023 un moderado descenso de matriculaciones. La extensión de la guerra en Ucrania, junto con un posible cambio de ciclo económico, además de la sequía persistente de los últimos meses que pueden afectar a las cosechas de frutas y hortalizas,

hacen que el mercado se contraiga y que el transporte sea prudente a la hora de acometer nuevas inversiones.

6.- ¿De qué manera deben modificar sus productos ante la nueva normativa de pesos y dimensiones a nivel europeo?

Schmitz Cargobull es líder europeo y estamos presentes en más de 40 países. Llevamos años desarrollando nuestros vehículos para su adaptación a todos los mercados europeos (desde Escandinavia y norte de Europa hasta la franja del norte de África), por lo que tenemos desarrollado nuestro portfolio a las características particulares de estos mercados. En principio, no nos afecta un cambio de normativa en España y estamos preparados para ella y aportar la mejor solución a nuestros clientes en este sentido.

Tisvol continúe con el liderazgo, no sólo en unidades matriculadas en España, donde es líder objetivo desde hace más de 20 años, sino también en calidad y fiabilidad, pilares fundamentales que atesoran nuestra reputación y que nos animan a mantener la pasión y el compromiso por el trabajo bien hecho. Tisvol es sinónimo de calidad y así se percibe en todos los mercados que operamos.

3.- Breve explicación de su gama de producto.

Tisvol es la única gran empresa especialista en basculantes de aluminio de Europa. Somos el único fabricante que centra todos sus esfuerzos de ingeniería y producción en diseñar soluciones específicas para este tipo de vehículo tan concreto. Todos los componentes y desarrollos se hacen siempre pensando en el basculante de aluminio, por lo que nuestros basculantes resuelven tan bien las dificultades de este transporte, siendo los referentes certificados por pruebas oficiales como el 'Test de inclinación', la norma obligatoria más restrictiva en Reino Unido en materia de estabilidad de basculación.

El 100% de los productos fabricados en Tisvol son basculantes de aluminio. Invertir en vehículos Tisvol es invertir con seguridad en el producto de mejor calidad y fiabilidad del mercado. Estamos orgullosos de decir que toda nuestra gama son basculantes.

4.- ¿Cómo incide en su operativa el incremento de los costes de la energía?

Los costes de la energía repercuten directamente en los costes de producción del vehículo, como empresa de transformación es inherente al modelo productivo. Aun así, desde Tisvol hemos creído en la necesidad de reducir esta dependencia y contamos con



José Antonio Giménez es el director comercial de Tisvol.

unas instalaciones fotovoltaicas en nuestra planta de Puçol, Valencia, que reducen de forma significativa el impacto en el aumento de los costes de la energía en el precio final del vehículo, a la vez que contribuimos a reducir la huella de carbono.

6.- ¿De qué manera deben modificar sus productos ante la nueva normativa de pesos y dimensiones a nivel europeo?

El departamento técnico de Tisvol adapta toda su gama de productos a la normativa vigente en cada territorio. En Europa coexisten múltiples legislaciones con sus restricciones y permisos particulares. El gran conocimiento de Tisvol en los semirremolques basculantes permite que sus vehículos puedan adaptarse a las diferentes normativas ofreciendo soluciones de la máxima calidad. Como ejemplo, Tisvol diseñó y fabricó el primer Mega en basculantes de aluminio en España y también el primer conjunto Duo con dos semirremolques de aluminio.

TISVOL

'Estamos orgullosos de que toda nuestra gama sean basculantes'

1.- Valoración de sus resultados de 2022 y del Q1 de 2023.

Los resultados en 2022 forman parte del periodo anómalo que comenzó en 2020 con el Covid-19, y que bajo nuestro criterio, engloba los años posteriores, 2021 y 2022. El análisis de este periodo lo realizamos trianualmente en Tisvol, porque las políticas que se adoptaron a nivel macroeconómico durante la pandemia han influido sobremedida en el resultado de cada uno de ellos. El año 2022 cierra este ciclo dejando un terreno libre de las

políticas económicas expansivas que han lastrado los resultados empresariales por la escalada de precios de las materias primas y el incremento de la inflación.

El Q1 de 2023 se cierra con un buen nivel de ventas, que nos permite seguir siendo líderes en España en semirremolques basculantes, dato que complementamos con unos excelentes resultados de exportación.

2.- Previsiones de ventas para 2023 de su compañía.

La previsión de ventas para 2023 es que

Especialistas en Agencias de Viajes

Asesoría Turística

- ✓ Contabilidad
- ✓ Socio-Laboral
- ✓ Fiscal
- ✓ Jurídico-Mercantil

¿ESTÁS SEGURO DE ESTAR CUMPLIENDO CORRECTAMENTE LAS OBLIGACIONES DEL S.I.I.?



Augusto Figueroa, 39-1º
28004 Madrid

☎ 91 521 53 15 - 521 46 92
aconfisa@aconfisa.es
www.aconfisa.es

“ Entrevista



Pedro Martínez es el presidente de Asfares desde el pasado mes de noviembre. A dicha responsabilidad aplicará la experiencia que acumula en el sector de los remolques, después de casi 25 años de actividad en Parcisa.

COMENZÓ SU ANDADURA EN PARCISA como delegado comercial, en el año 1999, asumiendo una década después la Dirección Comercial de la compañía, a la que sumó en enero de 2020 la responsabilidad sobre el Departamento de Marketing. Martínez es diplomado en Ciencias Empresariales por la Universidad de Alicante. Como presidente de Asfares, tiene ante sí la labor de mantener la relevancia del sector carrocerero en nuestro país, guiando a las empresas que conforman la Asociación hacia un necesario proceso de profesionalización, transformación digital e internacionalización, todo ello en un escenario complicado por la coyuntura económica.

■ Situación actual de la Asociación: número de miembros y evolución de los mismos.

● Asfares integra a 31 socios, representa un 93,6% de la producción nacional y un porcentaje aún mayor de la actividad exportadora. La cuota de mercado de los fabricantes integrados en la asociación se ha incrementado en los últimos años de manera constante, aumentando su representatividad como sector.

■ ¿Cómo valora las matriculaciones en lo que llevamos de año? ¿Se ajustan a lo esperado por Asfares?

● Las matriculaciones de remolques y semirremolques se están manteniendo en un nivel de más de 14.000 vehículos anuales, que es un volumen adecuado para el parque nacional. Las previsiones iniciales eran de un descenso de entre el -5% y el -10%, después de un 2022 con cifras muy altas. Los resultados de los cinco primeros meses dejan el descenso en el -6,7%, que está más cerca del lado favorable de nuestras previsiones.

■ ¿Cuáles son sus previsiones para final de año?

● La previsión para 2023 es terminar el año cerca de los resultados del ejercicio anterior. Contábamos con ligeros descensos en los primeros meses, pero que se irán compensando según avance el verano. El primer semestre tiene varios factores que han retrasado las operaciones de semirremolques a favor de vehículos a motor. Por un lado, ha vuelto la disponibilidad de camiones rígidos para carrozar, por lo que se está priorizando la fabricación de estas carrocerías, sobre todo en cisternas. Por otro, la segunda versión del tacógrafo inteligente

(que será obligatoria este verano) hace adelantar las matriculaciones de vehículos a motor. Después de verano, estas distorsiones desaparecerán y volveremos al equilibrio habitual entre vehículos a motor y remolcados.

■ ¿Cuál es el mix entre fabricantes nacionales e internacionales, y la evolución más reciente de estos porcentajes?

● La matriculación nacional es el 75% del total del mercado. La importación ha descendido en los últimos 10 años progresivamente desde el 35% que suponía en 2012 hasta el 25% de 2022. Los fabricantes nacionales no sólo han recuperado la cuota que perdieron en la anterior crisis, sino que han duplicado su exportación en este periodo.

■ ¿Cuál es el segmento más pujante? ¿Seguirá esta tendencia?

● El sector más activo en los últimos años ha sido el del frigorífico. El año pasado nos situamos a la cabeza de Europa en número de semirremolques acondicionados, con 5.049 unidades, por encima de las 4.964 de Alemania, y cerca de ésta si sumamos también los remolques. El sector del frío tiene un peso creciente en el transporte y se va a mantener en primera línea

‘El mercado terminará 2023 muy cerca de las cifras del año pasado’

Los fabricantes nacionales no sólo han recuperado la cuota que perdieron en la crisis anterior, sino que han sido capaces de duplicar sus exportaciones en este periodo.

en los próximos años. Las subidas o bajadas de matriculaciones se deben a situaciones concretas (encarecimiento de financiación o incertidumbres puntuales), pero con una tendencia general siempre creciente.

■ ¿Cuál es el principal problema que afronta el mercado de

'Con las nuevas normas que se acercan, el reto es seguir ofreciendo vehículos competitivos y, a la vez, que sean seguros y eficientes'

remolques en este momento? Costes, suministro, demanda...

● Creemos que el mercado depende de la rentabilidad del Sector de transporte. Cuando el transportista tiene una actividad adecuada en costes e ingresos, la renovación de la flota es algo natural y progre-

sivo. Las tensiones en los costes de los últimos meses tienen una parte coyuntural que se irá moderando, y otra parte estructural que se quedará. La forma en que se adapte el Sector a la nueva situación marcará el mercado de los próximos años, por encima de problemas que puedan surgir a los fabricantes en materias primas, logística y nueva legislación.

■ ¿La fusión empresarial entre fabricantes es una posibilidad real?

● Estamos en una época de colaboraciones más que de fusiones. En los últimos años, la colaboración entre distintos fabricantes ha tenido un crecimiento sin precedentes. Fabricantes de distintos tipos de vehículos tienen proyectos comunes que permiten compatibilizar la especialización y la diversificación. Las fusiones entre empresas siempre han sido complicadas. Son empresas mayoritariamente familiares, de tamaños distintos y muy arraigadas en las localidades en las que están establecidas las fábricas.

■ ¿Qué puede hacer Asfares para apoyar a sus socios en estos momentos tan complicados?

● La Asociación tiene un papel muy importante en fomentar esta

colaboración entre fabricantes, aprovechar las estructuras de exportación o servicio posventa y ampliar la gama de productos sin perder la especialización. Por otro lado, tenemos una importante labor de información por delante, para difundir en el Sector del transporte las enormes novedades legislativas de los próximos años, en seguridad y en reducción de emisiones.

■ ¿Cómo se está comportando el mercado de VO?

● El vehículo usado ha bajado un -5,5% en lo que llevamos de año, similar al mercado de nuevo. Se han realizado unas 2.500 operaciones mensuales, con una edad media de 15 años, un año más que en 2022. Se esperan unas 30.000 transferencias de usados en todo el ejercicio.

■ Cada vez más, los fabricantes de remolques lanzan su propia marca de alquiler. ¿Qué opina al respecto?

● Hay dos tendencias que se suman para explicar la oferta creciente. Por un lado, es evidente que cada vez se utilizan más las distintas formas de alquiler por flexibilidad y gestión. Por otro, el encarecimiento actual de la financiación aumenta este tipo de operaciones de forma cíclica. El fabricante da respuesta a las necesidades de cada transportista con el mayor número de opciones.

■ Por último, ¿cuál es el futuro del transporte por carretera en nuestro país, y cómo afectará a la producción de remolques y semirremolques?

● El futuro del transporte está ligado a la rentabilidad y al CO2. La rentabilidad depende de muchos factores, cada vez más globales y difíciles de controlar, por lo que la capacidad de adaptación es clave. El tema de las emisiones va a cambiar las prioridades en la adquisición y en la utilización de los vehículos, poniéndose en primer lugar por sus repercusiones crecientes en costes y limitaciones de paso. Un ejemplo son las últimas dos propuestas de la Comisión que verán la luz este año: la primera es un reglamento que nos impone una reducción del -15% de emisiones a los semirremolques para 2030, muy exigente para un vehículo sin motor; la segunda es una directiva para que los peajes sean en función de las emisiones y se tenga en cuenta también la contribución del semirremolque en las tarifas. El reto es seguir ofreciendo vehículos competitivos y a la vez más seguros y eficientes.



FICHAS DE PRODUCTO

CMC CEREZUELA



www.cmccerezuela.eu

SEMIRREMOLQUE GLP



Características: Semirremolque cisterna para el transporte y distribución de GLP, equipado con tuberías de carga y descarga con bomba, medidor y manguera, con amplias opciones de sistemas de control, seguridad, accesorios, tipos de rodaje y sistemas de freno. Homologado para el transporte por carretera y el transporte marítimo (ADR – IMDG).

Versiones: En uno, dos y tres ejes, y de tres ejes para transporte primario (amoniac).

AUTOCISTERNA GLP



Características: Autocisterna móvil para el transporte y la distribución de GLP. Equipados con tuberías de carga y descarga, bomba, medidor y manguera, amplias opciones de sistemas de control, seguridad, accesorios y modelos de camión. Homologadas para el transporte por carretera y marítimo (ADR – IMDG). Este modelo permite que el depósito, junto con su equipamiento de carga y descarga, pueda ser montado y desmontado del camión e incluso intercambiarlo entre otros camiones. De esta manera el camión puede ser utilizado para el transporte de otras mercancías o para operaciones de mantenimiento.

Versiones: autocisterna fija en dos y tres ejes, y móvil en dos y tres ejes.

SEMIRREMOLQUE GNL



Características: Semirremolques cisterna criogénicos TPED para el transporte de gases liquados refrigerados, con aislamiento térmico en vacío multicapa (MLI) y equipamientos de distribución diseñados para garantizar la mayor protección térmica, seguridad y velocidad de descarga del mercado: (LNG) Gas natural liquado; (LIN) Nitrógeno liquado; (LAR) Argón liquado; (LCO2) CO2 liquado; (LOX) Oxígeno liquado; y Etileno liquado.

Versiones: En uno y tres ejes. Además, versión tres ejes para transporte primario de amoniaco.

AUTOCISTERNA GNL



Características: Autocisternas fijas y móviles criogénicos TPED para el transporte de gases liquados refrigerados, con aislamiento térmico en vacío multicapa (MLI) y equipamientos de distribución diseñados para garantizar la mayor protección térmica, seguridad y velocidad de descarga del mercado. Disponible en tres ejes.

CDT TRAILERS



www.cdt-trailers.com

SILOTRAILERS CR60



Características: Semirremolque cisterna autoportante para transporte de arroz, azúcar, café, cereales, plástico granulado, harina...

Longitud: 12,83 metros
Altura: 3,95 metros
Anchura: 2,55 metros
Distancia entre ejes: 6,96 metros
Volumen de carga: hasta 60 m³
Carga útil: 27,5 - 32,5 ton

SILOTRAILERS CM35



Características: Semirremolque cisterna autoportante para arena, azúcar, cemento, ceniza volante, forraje, harina...

Longitud: 8,92 metros
Altura: 3,94 metros
Anchura: 2,25 metros
Distancia entre ejes: 6,15 metros
Volumen de carga: hasta 35 m³
Carga útil: 29,6 - 34,6 ton

STAS AGROSTAR



Características: Basculante con bastidor y caja de aluminio para transporte de productos agrarios, abonos, despojos, palets... Eje de volteo integrado en el chasis y anchura del bastidor de 1.400 mm.

Longitud interior: 9.445 a 13.315 mm
Altura interior: 1.900 a 2.400 mm
Anchura interior: 2,46 metros
Volumen de carga: 45-79 m³

STAS BIOSTAR



Características: Piso móvil con bastidor de aluminio o acero y caja de aluminio, para el transporte de biomasa, madera, papel, productos agrarios, palets, abonos... Marco posterior reforzado para carretillas elevadoras.

Longitud interior: 13.500 mm
Altura interior: 2.100 a 3.000 mm
Anchura interior: 2.475 mm
Volumen de carga: 72-104 m³

STAS BUILDSTAR



Características: Basculante con bastidor y caja de aluminio para transporte de arena, grava, tierra, arcilla, lodo, piedras pequeñas,asfalto... Eje de volteo integrado en el chasis y anchura del bastidor de 1.400 mm.

Longitud interior: 7.810-9.450 mm
Altura interior: 1.450 a 1.500 mm
Anchura interior: 2.200-2.300 mm
Volumen de carga: 24-31 m³ en versión X (hasta 48 m³)

STAS U-ROCKSTAR

Características: Basculante con bastidor y caja de acero para transporte de piedras grandes y demoliciones... Eje de

volteo integrado en el chasis y anchura del bastidor de 1.400 mm.



Longitud interior: 7.565-8.540 mm
Altura interior: 1.500 a 1.650 mm
Anchura interior: 2.160 mm
Volumen de carga: 24-31 m³

STAS ECOSTAR



Características: Piso móvil con bastidor de aluminio o acero y caja de aluminio, para el transporte de chatarra, residuos domésticos, vidrio... Estructura superreforzada y marco posterior reforzado para carretillas elevadoras.

Longitud interior: 13.500 mm
Altura interior: 2.285 a 3.200 mm
Anchura interior: 2.475 mm
Volumen de carga: 79-104 m³

STAS FERROSTAR



Características: Basculante con bastidor y caja de acero, para el transporte de chatarra y bobinas de acero. Eje de volteo integrado en el chasis y anchura del bastidor de 1.400 mm.

Longitud interior: 9.015-13.110 mm
Altura interior: 2.285 a 2.770 mm
Anchura interior: 2.340 mm
Volumen de carga: 50-86 m³

STAS FARMSTAR



Características: Piso móvil con bastidor y caja de aluminio, para el transporte de sacas (big bags). Calidad de aluminio premium y marco posterior reforzado para carretillas elevadoras.

Longitud interior: 10.600-12.200 mm
Altura interior: 2.100 a 2.770 mm
Anchura interior: 2.475 mm
Volumen de carga: 52-82 m³

STAS SCRAPSTAR



Características: Piso móvil con bastidor y caja de acero, para el transporte de chatarra ligera, chatarra pesada o ruinas. Diseño exclusivo de Stas en acero Hardox V9 Keith walking floor.

Longitud interior: 13.300 mm

Altura interior: 2.380 mm

Anchura interior: 2.500 mm

Volumen de carga: 83 m³

CHEREAU



www.chereau.com

CONGELADOS



Características: La particularidad del transporte de congelados es la temperatura de transporte, que debe situarse siempre por debajo de -18°C. La legislación exige la trazabilidad de esta temperatura. Por tanto, es esencial ofrecer vehículos provistos de un buen aislamiento para responder a estas limitaciones consumiendo el mínimo de carburante. Chereau ofrece carrocerías con flancos gruesos ultraaislados, una anchura interior de 2.470 mm y una altura interior optimizada gracias al empotramiento del chasis, sin superar el límite de cuatro metros de altura total.

CONSOLIDACIÓN



Características: Durante la "recogida", el semirremolque frigorífico debe ser suficientemente polivalente para adaptarse a las distintas limitaciones de carga (presencia de muelle o no) y a las diferentes mercancías (temperaturas de transporte diferentes). Dado que las cantidades previstas no siempre son las cantidades reales que se recogen,

es necesario poder gestionar los excesos de mercancía fácilmente, pues en caso contrario se tendrá que movilizar otro vehículo. La integración de un dispositivo informático que permita localizar los vehículos es igualmente esencial. Chasis con anchura autorizada de 2.600 mm.

DISTRIBUCIÓN

Características: CityTrailer es la solución de Chereau para acceder al centro de



las ciudades. Disponible en tres versiones de uno, dos o tres ejes, CityTrailer se adapta a diferentes necesidades en términos de capacidad. Su eje trasero direccional Steering-C aporta manejabilidad y agilidad para poder entregar los productos a los clientes incluso en lugares de difícil acceso.

LARGA DISTANCIA



Características: Cuando se trata de desplazamientos de más de 600 km/día sin abrir las puertas, a menudo con el lote completo de 33 palés, los semirremolques tienen una definición simplificada. Para optimizar la carga útil o limitar el consumo de carburante, el peso en vacío de los semirremolques debe ser lo más reducido posible. El alto rendimiento isotérmico de la carrocería es una garantía de seguridad para las mercancías transportadas y contribuye a la productividad del transportista gracias a la reducción del tiempo de funcionamiento del grupo frigorífico. La estructura del chasis, el tren de rodaje y los equipos de frenado y señalización deberán ser robustos y fiables en el tiempo y en todo momento.

FERROCARRIL



Características: El transporte combinado por ferrocarril y carretera requiere equipos específicos con carrocerías frigoríficas desmontables montadas sobre un chasis para la carretera y sobre una plataforma de tren para el ferrocarril. La carrocería debe tener integrado el depósito de carburante y ser independiente del chasis. También debe poseer un diseño especial para las repetidas operaciones de transbordo con grúas de pinzas.

FARCINOX



www.farcinox.com

CISTERNA ASFALTO



Características: Sección tronco-cónica con una capacidad de 33.000 litros, fabricadas bajo normativa ADR e IMDG para transporte por carretera y por vía marítima. Preinstalación para seis resistencias eléctricas y termostato, pasarela y barandilla situadas alrededor del cajón antiderrame y medidas de seguridad mediante un sistema de seguridad accionado neumáticamente con apertura secuencial, detección de parking accionado y manguera conectada.

AUTOPORTANTE ATP



Características: Cisterna cónica autoportante, con isotérmico. Diseñada bajo normativa ATP para el transporte de productos líquidos perecederos. Este diseño cuenta con una capacidad aproximada de 32.000 litros divididos en cuatro compartimentos separados con mamparos. Circuito de vapor con dos líneas longitudinales, tapas con cierres calorifugados y con válvulas de seguridad de doble efecto. Válvulas de descarga, bandeja longitudinal antiderrame, recubrimiento de aluminio lacado blanco y fondos de poliéster. Ejes marca Jost con elevador. Todo ello sobre chasis de acero (Doble T) con acabado electropulido.

AUTOPORTANTE ADR



Características: Cisterna química con ADR para transporte de mercancías peligrosas por carretera con 37.500 litros de capacidad repartidos en 3 compartimentos, con rompeolas en el depósito mayor. Circuito de vapor con 8 líneas longitudinales, válvulas para carga y descarga, aireación y recogida de gases mediante

accionamiento neumático, cajones antiderrame individuales calorifugados, forro exterior todo en poliéster, ejes Jost y pasarela de aluminio con línea de vida. Chasis Moduline con elevador de ejes, con el que se reduce la tara 180 kg. Accesorios elaborados mediante estampación. Escalera desmontable patentada.

AUTOPORTANTE ADR (NO ISOTÉRMICA)



Características: Cisterna cónica autoportante isotérmica, diseñada bajo normativa ATP + ADR Clase 3, con una capacidad aproximada de 33.000 litros divididos en cuatro compartimentos con mamparos. Circuito de vapor con dos líneas longitudinales, válvulas de carga y descarga, válvulas de cinco efectos en cada tapa, cajones redondos antiderrame individuales calorifugados. Recubrimiento de acero inoxidable con acabado brillo y fondos de poliéster, ejes marca Jost y pasarela de aluminio en el lado derecho. Todo ello sobre chasis de acero (Doble T) con acabado electropulido.

CONTENEDORES CISTERNA



Características: Contenedor de sección cilíndrica, capacidad 28.800 litros con un rompeolas, 20 pies, forrados en poliéster, cajones cuadrados antiderrame, normativa ATP, 6 líneas para vapor.

FELDBINDER



www.feldbinder.com/es

SEMIREMOLQUE CISTERNA SILO



Características: Para el transporte de productos pulverulentos y líquidos. Fliegl fabrica en aluminio semirremolques cisterna silo, semirremolques cisterna basculantes, construcciones silo sobre camión y remolques silo. Vehículos industriales con la menor tara y con la mayor carga útil posible sin pérdida de calidad es esencial, y no sólo en el campo de los vehículos cisterna. Configuración de todos los vehículos conforme a los deseos de los clientes al fabricarlos a la medida de sus necesidades logísticas. Los clientes pueden participar en el diseño del volumen, número y tamaño de las cámaras individuales, sistema de fluidificación, ejes, tipo de tubería para materiales, equipos...

Versiónes: EUT 31.3-2/1, EUT 35.3-2/1, EUT 37.3-2/1, EUT 40.3-2/1, EUT 46.3-3/1, EUT 49.3-3/1, EUT 52.2-6/6, EUT 54.3-4/1, EUT 58.3-4/1, EUT 58.3-4/4, EUT 60.3-4/4, EUT 63.3-4/4, EUT 65.3-4/1, FEUT 32.3-2/1.

SEMIRREMOLQUE CISTERNA BASCULANTE



Versiónes: KIP 38.3, KIP 40.3, KIP 42.3, KIP 45.3, KIP 48.3, KIP 52.3, KIP 57.3, KIP 60.3, KIP 60.3 ADR, KIP 63.3, KIP 63.3 ADR S+D, KIP 66.3.

CARROZADOS SOBRE CAMIÓN



Versiónes: AUF 22-3/3, AUF 30-4/1, AUF 30-4/4, AUF 30-4/5, AUF 31-4/4, AUF 31-4/5, HEUT 30.2-3/3, HEUT 31.2-3/3, HEUT 31.2-3/4, HZEUT 30.2-2/2.

SEMIRREMOLQUE CISTERNA ALIMENTARIOS



Características: Vehículos cisterna para el transporte de mercancías peligrosas y productos químicos sensibles, alimentos o líquidos neutros. Una configuración de los vehículos individualizada y adaptada al transporte de cada mercancía garantiza un alto grado de especialización y proporciona ventajas competitivas. Fabricación a la medida de las necesidades específicas del cliente. Mejora la superficie interior del recipiente mediante un pulido electro-lítico. Uso del aluminio como material del

recipiente o el equipamiento con revestimientos especiales.

Versiónes: TSA 26.3-1 LM, TSA 32.3-1 LM, TSA 32.3-3 LM, TSA 48.3-3 LM, TSA 54.3-3 LM.

SEMIRREMOLQUE CISTERNA LÍQUIDOS



Versiónes: TSA 27.3-1 NF, TEUT 31.3-2, TEUT 34.3-2, TEUT 35.3-2.

SEMIRREMOLQUE CISTERNA PELIGROSAS



Versiónes: TSA 30.3-1 ADR, TSA 30.3-1 ADR BIT, TSA 30.3-4 ADR, TSA 33.3-3 ADR, TSA 49.3-3 ADR, TSA 58.3-3 ADR, TSA 58.3-4 ADR.

CHASIS

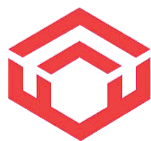
PORTACONTENEDORES



Características: Bastidor basculante en una construcción soldada de acero, o de forma opcional en una construcción atornillada y soldada fabricada en una aleación de aluminio especial.

Versiónes: CONC 30.3 K, CONC 40.3 K.

FM5 FERRUZ



FERRUZ

www.ferruz.com/semirremolques

RSU

Características: Recolector de carga lateral que utiliza la última tecnología para trabajar con contenedores entre 760 y 3.200 litros de capacidad. Cuenta con software propio y cinco cámaras para un



control total del ciclo de carga. Solera, frontales de tolva y caja en aceros Hardox. Sistema multicontrol en la pantalla de la cabina, posibilidad de accionamiento manual, sistema anti-atasco en la tolva y baja emisión de ruidos (102 dB).

SMR



Oferta: Basculante de lamas para transporte de mercancías a granel o paletizables; bañeras de obra pública de dos y tres ejes para carga general entre 20 y 34 m³; portacontenedores de 20", 30" y 40"; chasis de aluminio para cualquier carrocería y/o aplicación; suelo móvil de aluminio para grandes volúmenes; diferentes módulos de puerta trasera, y distintas configuraciones de toldos y accesos a la caja.

FLIEGL



www.fliegl-iberica.com

MEGA RUNNER



Características: Semirremolque para el transporte de gran volumen con gran capacidad de carga útil (hasta 33.100 kg), flexibilidad y durabilidad. Altura libre interior de hasta tres metros.

Versiónes: Greenlight, Twin y Twin 200

PORTACONTENEDOR

de contenedores entre 20 y 45". Variedad de posibilidades, capacidad de carga útil, construcción robusta, desde eje simple para aplicaciones urbanas hasta cuatro ejes con uno direccional.

Versiónes: Para transporte de químicos, para transporte de químicos aligerado, cuello de cisne y Vario.



ROADRUNNER



Características: Los vehículos de lona de Fliegl cuentan con un peso en vacío de aproximadamente seis toneladas, con una ventaja de carga útil de aproximadamente de 800 kg. Múltiples versiones para todo tipo de operaciones.

ROADTRAIN



Características: Material de construcción, lonas o carrocerías móviles: Fliegl equipa tanto camiones como remolques. Un sistema que ha sido probado en la producción a gran escala combina el vehículo de motor y el remolque en una unidad fiable y eficiente. Fliegl también ensambla enganches de remolque y accesorios especiales como, por ejemplo, soportes para carretillas elevadoras.

STONEMASTER



Características: Volquetes para construcción que, gracias a su proceso de fabricación, reducen hasta un 10% el consumo. Materiales ligeros de alta resistencia, paquete aerodinámico, chasis curvo, centro de gravedad rebajado...

GRANALÚ



GRANALU

www.granalu.com

>>

GRANELES PALETIZADOS



Características: Nuestra gama de graneles y paletizados está especialmente diseñada para el transporte de cargas de media y baja densidad en grandes volúmenes y permite la carga a granel, así como la carga paletizada. Polivalencia hasta 80 m3 de capacidad.

OMEGA Evo



Características: Omega Evo para Obra Pública, cuyo diseño está patentado por Granalu, se caracteriza por ser uno de los vehículos más aerodinámicos, rentables y responsables con el medio ambiente.

PISOS MÓVILES



Características: Gama dividida en dos tipos, con volúmenes de hasta 94 m3: cargas generales a granel (serrines, astilla, abonos, madera, cereal...) y RSU (recogida de residuos sólidos urbanos con total seguridad debido a su estanqueidad y recogida de lixiviados). Los pisos móviles de cargas a granel también están disponibles con techo elevable.

G-AERO



Características: El semirremolque G-Aero, tiene una longitud útil desde 9 a 10,5 m con volúmenes desde 35 a 61 m3, y su composición está formada por láminas horizontales soldadas al 100% y un perfil inferior curvo que le confiere aerodinámica y diseño. Dentro de sus características principales, destacan: "mayor aerodinámica y máxima carga útil, sin olvidarnos de la ligereza y robustez que caracterizan a todos los vehículos Granalu".

GUILLÉN

GUILLÉN
SEMIRREMOLQUES

www.guillen-group.com

B-LINK LONA



Características: Equipado con sistema de frenos EBS con CAN router, el Sistema RSS de ayuda contra el vuelco. Además incluye un sistema tándem de dos ejes desagregados con freno de disco de 19"5, lo que aporta una capacidad de carga sobre ejes de hasta 20 toneladas. Las configuraciones de altura de 5ª rueda pueden ir desde los 1.050 hasta los 1.180 mm.

DUO DOLLY EVO



Características: El Dolly Evo es el complemento perfecto para las combinaciones EMS (25,25 / Megacamión) para cumplir con las altas exigencias de Maniobrabilidad y de Masas y Dimensiones. Garantía de 10 años. Lanza inferior homologada para 18 toneladas de MMTA. **Versiónes:** Lonas y portacontenedores.

FURGÓN DFV

Características: El semirremolque DFV tiene en común con la Lona G-110 el chasis que tan buenos resultados sigue



dando. Un furgón para exigentes trabajos con una protección superficial preparada para resistir en las climatologías más adversas. Furgón para carga seca estándar, maxi, mega, carga aérea, transporte de ropa colgada, metálico chapa grecada. Puerta trasera de libro o persiana. Todas con la opción EN-12642 código XL para una carga neta de 27.000 kg, hasta 3.020 mm de altura. Máximo número de elementos comunes del carrozado en todas las variantes, fijados con uniones mecánicas, para fácil y rápida sustitución.

Altura útil: hasta 3,02 metros
Anchura: 2,48 metros
Longitud: hasta 13,63 metros
Carga útil: hasta 27.000 kg
Tara: desde 7.130 kg

G-120



Características: El nuevo semirremolque G-120 PRO sustituye al reputado G-110. Incluye numerosas ventajas, proporcionando una mejora considerable en resistencia además de una reducción en la Tara. MMTA hasta 41.000 kg.

Altura útil: hasta 3,02 metros
Altura 5ª rueda: entre 950 y 1.200 mm
Anchura: 2,55 metros
Longitud: hasta 13,63 metros
Carga útil: hasta 27.000 kg
Tara: desde 5.700 kg

G-LIG



Altura útil: hasta 3,02 metros
Altura 5ª rueda: entre 950 y 1.200 mm
Anchura: 2,55 metros
Longitud: hasta 13,63 metros
Carga útil: hasta 27.000 kg
Tara: desde 5.300 kg

PC IDEAL



Características: Chasis galvanizado en caliente con garantía de 10 años. Tres ejes con freno de disco de 430 mm. Eje delantero adelantado con distancia al segundo de 1.410 mm.

Altura 5ª rueda: 1.180 mm
MMTA: 41.000 kg
Versiónes: disponible para contenedores de 20', 2x20', 30', 40' (con y sin túnel), y 45' elevado. Opciones con extensión frontal y con bolster atornillado central de 20'.

PORTACONTENEDORES

Características: La serie de semirremolques portacontenedores fijos para 40' o 45' son la herramienta perfecta para los que necesitan transportar contenedores pesados o contenedores reefer. Chasis galvanizado en caliente con garantía de



10 años. Soluciones innovadoras como es el caso del brazo delantero articulado (sistema patentado) gracias al cual nace el modelo PC-45/40 HC X Light.

MMTA: 41.000 kg
Versiónes: PC20 3 ejes, PC20 3 ejes Tipper, PC40 Multi12, PC40 HC X-Light, PC40/45 HC X-Light, PC45 HC X-Light.

SEMIRREMOLQUE FRIGO



Características: Frigorífico estándar, maxi, mega, multi temperatura, doble piso, carga aérea, piso aluminio, puertas laterales. Todas con la opción EN-12642 código XL para una carga neta de 27.000 kg hasta 3.000 mm de altura. G.L.S.S. (Guillén Load Security System) Sistema patentado de cierre con opción de aviso telemático en caso de apertura.

Altura útil interior: 2,65 metros
Anchura: 2,6 metros
Longitud: hasta 13,55 metros
Altura 5ª rueda: entre 950 y 1.150 mm
Tara: desde 7.300 kg
MMTA: 41.000 kg
Versiónes: disponible para contenedores de 20', 2x20', 30', 40' (con y sin túnel), y 45' elevado. Opciones con extensión frontal y con bolster atornillado central de 20'.

INDETRUCK



INDETRUCK®

www.indetruck.com

FRIGORÍFICO



Características: "Cuando hablamos de semirremolques frigoríficos hablamos de una delicada herramienta de trabajo que

es indispensable para la exportación de productos por carretera. Ponemos toda la experiencia acumulada de nuestros trabajadores a la disposición de nuestros clientes para ofrecer la mejor calidad en nuestro producto. Nuestros vehículos frigoríficos se diferencian por tener la calidad como característica principal. El bastidor de acero se construye con vigas IP enteras de fundición, de gran robustez y flexibilidad, que recuperan su posición original sin sufrir deformaciones tras ser sometidas a las tensiones de la carretera.

INDOX



www.indox.com

CISTERNA CARBURANTES



Características: Cisterna autoportante para transporte de productos petrolíferos de distintos modelos y capacidades. ,

Altura: hasta 4 metros

Anchura: desde 2.550 mm

Volumen de carga: desde 20.000 hasta 44.000 litros

Compartimentos: de 1 a 6

CISTERNA CRIOGÉNICA



Características: Cisterna para transporte de gases criogénicos que permite el suministro de productos con gran variedad de opciones y capacidades.

Longitud: hasta 14.040 metros

Altura: hasta 4 metros

Anchura: desde 2.400 hasta 2.600 mm

Volumen de carga: desde 24.000 hasta 58.000 litros

Tara: desde 9.800 hasta 16.500 kg

CISTERNA GLP



Características: Cisterna autoportante para transporte de gas licuado de petró-

leo, construida sobre tren de rodadura de uno, dos o tres ejes con varias opciones de equipo de descarga. Gran variedad de diseños y capacidades.

Anchura: desde 2.550 hasta 2.600 mm
Volumen de carga: desde 30.000 hasta 62.000 litros

CISTERNA JET-A I



Características: Cisterna autoportante para transporte de queroseno, repostaje de helicópteros y aeronaves.

Anchura: 2.550 mm

Volumen de carga: 40.000 litros

Tara: 5.080 kg

INOXTANK



www.inoxtank.com

ADR



Características: Cisternas químicas ADR que cumplen con todos los requisitos para el transporte de mercancías peligrosas y están personalizadas en función de las necesidades del cliente, con el fin de ofrecer un vehículo que les aporte una alta rentabilidad, con los mayores estándares en seguridad y en la calidad de materiales y terminaciones. Opciones con y sin isotérmico.

ATP CON ISOTÉRMICO



Características: Capacidad según especificaciones del cliente y limitaciones técnicas o reglamentarias; depósito en acero inoxidable con la calidad requerida según el líquido a transportar y de forma cilíndrica recta, tronco-cónica o cuello de cisne; bocas de hombre en acero inoxidable electropulido de marca Farcinox (500 mm) montada sobre cuellos de acero

inoxidable con o sin aislamiento; 2, 4 o 6 líneas de calefacción con presión de trabajo de 2 bar instalados en la parte inferior de la cisterna; aislamiento con certificación IR; recubrimiento exterior con chapa de acero inoxidable en acabado mate o brillo espejo, chapa de aluminio o polyester; pasarela de 400 mm. de ancho y fabricada en aluminio o acero inoxidable con barandilla accionable desde la parte inferior del vehículo y acceso desde escalera; tren de rodaje compuesto por 3 ejes de 9 Tn de carga máxima con posibilidad de eje autodireccionable, suspensión neumática, neumáticos modelo Mod. 385/65 R 22,5 o 385/55 R 22,5 y llantas de aluminio.

KOGEL



www.koegel.com/es

EUROTRAILER



Características: El Kögel Euro Trailer crea nuevos estándares entre los semirremolques para empresas transportistas. Es un semirremolque alargado en 1,30 m que ofrece hasta un 10 % más de volumen de transporte que un tráiler convencional.

Longitud interior: 14,92 m

Volumen carga: hasta 111 m³

Versiones: Cargo, Mega, Box (dos o tres ejes), Cool.

VOLQUETE



Características: Con el remolque volquete Kögel, las empresas de construcción se aseguran un apoyo competente para el transporte de cargas a granel. Fabricado con aceros de alta resistencia, aporta costes de mantenimiento reducidos y buen comportamiento de marcha. Gracias a su tara reducida, el volquete ofrece una carga útil máxima para productos a granel de todo tipo. La caja de volquete de acero con estructura modular. Dos y tres ejes.

Volumen carga: 24-27 m³

Versiones: Estándar y asfaltos.

PLATAFORMA

Versiones: Kögel Cargo (coil, papel, ferry y Coil rail, bebidas, automoción), Mega (coil, ferry, ferrocarril y papel) y Lightplus (tara reducida de 4.822 kg, para coil, papel y bebidas) de la generación

NOVUM. También para transporte de bobinas.



MULTI



Características: El Kögel Multi es la solución para el transporte de materiales de construcción y mercancías resistentes a la intemperie. El chasis de varios tipos de vehículos (Kögel Cargo, Mega, Coil y Light) sirve como base y se completa con una carrocería compuesta por una pared delantera, cartolas laterales y una pared trasera. De este modo, el Multi está disponible en una amplia gama de variantes.

FLEXIUSE



Características: Pueden usarse vehículos tractores con diferentes alturas de acoplamiento de enganche gracias al chasis especial. Al mismo tiempo, el FlexiUse puede adaptarse a estas alturas de acoplamiento de enganche gracias a carrocería ajustable en altura.

CHASIS CONTENEDORES



Características: De serie, el Kögel Port 45 Triplex con el chasis sin extender resulta apropiado para el transporte de un contenedor ISO de 20 pies hasta el borde trasero. Con las extensiones trasera y central desplegadas, caben dos contenedores ISO de 20 pies o un contenedor Highcube de 40 pies o un contenedor Highcube de 45 pies con Short Tunnel. Si las tres extensiones están desplegadas, nada impide tampoco el transporte de un contenedor Highcube Eurocorner de 45 pies. Los equipamientos individuales que ahorran peso, como las llantas y los acumuladores neumáticos de aluminio, pueden reducir aún más la tara en el equipamiento básico y garantizar así una carga útil aún mayor.

KRUNE


www.krone-trailer.com

COOL LINER



Características: El Krone Cool Liner cuenta con estructura y equipamiento sólidos y bien diseñados, desde el canal de aire flexible, pasando por la cubierta de piso hermética, hasta los cierres traseros de acero inoxidable. Ya sean frutas, carne o mercancías congeladas, cumple con HACCP. Los sistemas de seguridad como Krone Door Protect también ofrecen una protección especial.

Altura útil interior: 2,65 metros

Anchura útil interior: 2,46 metros

Longitud interior: hasta 13,31 metros

Altura 5ª rueda: 1.150 mm

Tara: desde 8.360 kg, con equipo de frío y depósito

MMTA: 39.000 kg

Versiónes: Cool Liner Pharma y Cool Liner City.

MEGA LINER



Características: Semirremolque de plataforma innovador para grandes volúmenes equipado con tecnología sofisticada. Con el modelo de transporte combinado se ofrece además un Mega Liner especialmente adecuado para tramos de alta velocidad para el transporte de mercancías. Y el Mega Liner Coil combina la flexibilidad de los transportes de grandes volúmenes con un chasis reforzado preciso, así como una cuna portabobinas de 7.236 mm de longitud para el transporte de bobinas de acero en un vehículo. Características prácticas de rendimiento como el toldo lateral EasyTarp permiten un transporte eficiente de mercancías voluminosas.

Altura útil interior: 2,86 metros

Anchura útil interior: 2,48 metros

Longitud interior: hasta 13,62 metros

Altura 5ª rueda: 950 mm

Tara: desde 6.470 kg, reducida a 5.950 en el modelo Ultra

MMTA: 39.000 kg

Versiónes: Múltiples aplicaciones: Coil, Automotive...

PROFI LINER

Características: Semirremolque de plataforma para carga completa. Está pensado hasta el más mínimo detalle y



equipado con componentes de serie de gran calidad. Con el chasis soldado, la imprimación catódica anticorrosiva y el galardonado marco exterior Krone Multi Lock, puede contar con una elevada estabilidad, protección y resistencia óptimas y, en una segunda vida, con un alto valor de reventa. Gran capacidad de personalización.

Altura útil interior: 2,86 metros

Anchura útil interior: 2,575 metros

Longitud interior: hasta 13,62 metros

Altura 5ª rueda: 1.050-1.170 mm

Tara: desde 6.160 kg, reducida a 5.630 en el modelo Ultra

MMTA: 39.000 kg

LAMBERET


www.lamberet.fr/es

CAJA MÓVIL



Características: La caja móvil para rail y carretera es la solución ideal para las aplicaciones de transporte multimodal de media o larga distancia. Permite optimizar la productividad del transporte entre plataformas logísticas. Cumple con las normativas ATP y de la UIC.

Longitudes: 13.305 mm

Alturas interiores: entre 2,5 y 2,60 m.

Tara: desde 5.200 kg

CAMIÓN RÍGIDO



Características: La gama de camiones Lamberet ofrece desde un pequeño vehículo de 7,5 toneladas PTAC a los grandes camiones de carga de 3 ó 4 ejes. Cajas de carga concebidas para fijarse en todo tipo de chasis. Mono o multitemperatura, soluciones técnicas como los tabiques fijos o móviles, puertas laterales deslizantes o correderas, puertas traseras con hojas ba-

tientes, levadizas o de visera y trampillas elevadoras retráctiles o abatibles. Palés, carros, flores, carne colgante, productos frescos, congelados, helados...

Longitudes: entre 3,45 y 9,95 m

Alturas interiores: entre 1,95 y 2,80 m.

Anchuras interiores: entre 2,06 y 2,50 metros

Capacidad: entre 7 y 32 ton.

CAMIÓN CON REMOLQUE



Características: Remolque sobre chasis específico de dos ejes y conjunto camión rígido+remolque homogéneos y compatibles. Integración del grupo en la cara delantera, en cámara o en el chasis. Distribución personalizable: remolques de dos frentes, multicompartmentos, puerta lateral, etc... Distribuciones estudiadas bajo solicitud: remolque de dos frentes, apertura total delantera y trasera, compuerta...

Capacidad: entre 10 y 50 m³.

SR2 FRIGORÍFICOS



Características: Semirremolque frigorífico con múltiples versiones.

Capacidad: entre 80 y 95 m³.

Versiónes: SR2 Rail-Road, SR2 Pahmafe+, SR2 X-City, SR2 GreenLiner, SR2 Heavy-Duty, SR2 SuperBeef, SR2 SuperFlex, SR2 SuperCity, SR2 CX.

LECIÑENA


www.lecinenena.com

TITAN



Características: Leciñena apuesta por la innovación y la sostenibilidad con la nueva gama de vehículos de peso reduci-

do Titan. El peso ligero del vehículo sin carga (ganancia de casi 1.000 kg de carga útil) reduce el combustible y conlleva una disminución considerable en el impacto de las emisiones y, por tanto, una reducción en la huella de carbono.

Altura total: hasta 4 metros

Altura útil interior: 2,76 metros

Altura 5ª rueda: 1.140 mm

Anchura: 2,55 metros

Longitud: 13,62 metros

MMA: hasta 43.000 kg

Tara: desde 5.650 kg

LECI TRAILER



LeciTrailer

www.lecit trailer.es

K-LIGHT



Características: Bañeras de acero Hardox 450 para el transporte de materiales de construcción, los modelos K-Limit y K-Light, que combinan estabilidad, robustez, resistencia y seguridad para el transportista. Caja de acero encastrada en la estructura del chasis. Distancia entre largueros de 1.400 mm para mayor estabilidad.

Versiónes: La versión más ligera, K-Light de 24 m³, se presenta con una tara a partir de 5.500 kg. La tara del modelo K-Limit de 24 m³ es de 6.300 kg.

EVOLUTION



Características: Nueva generación de vehículos frigoríficos. El chasis cuenta con hasta 10 años de garantía antiperforación por corrosión ya que ha sido sometido al tratamiento de KTL de LeciTrailer.

ELITE



Características: Nueva generación de semirremolques lonas. Incrementan

la resistencia, la durabilidad, facilitan el manejo, generan menos mantenimientos y se ha optimizado un 5% su tara. El frente y la trasera de la carrocería es un 20% más resistente, el piso tiene doble fijación al chasis y es igualmente un 15% más resistente.

Versiones: Gama compuesta por 22 modelos diferentes de lonas entre los que destacan: Multipunto XL, lonas de apertura rápida, ultra-aligeradas, porta-bobinas... y soluciones de transporte para intermodalidad, automoción, bebidas, neumáticos, carga aérea, aves, cargas especiales, astilleras, etc.

LIDERKIT



www.liderkit.com

ISOTERMO ULTRALIGERO



Características: Carrocería diseñada para la gama ligera de vehículos industriales. Ha sido concebida para maximizar la carga útil debido a su ligereza, sin dejar de lado su resistencia y durabilidad.

ISOTERMO GRAN TONELAJE



Características: Carrocería diseñada para medianas o grandes dimensiones y/o tonelajes. Concebida para soportar las condiciones más extremas y adversas, garantizando en todo momento el transporte seguro de la carga y su durabilidad. Cuenta con altas propiedades protectoras y una estructura preparada para soportar y aislar la mercancía de intensas temperaturas exteriores, tanto positivas como negativas, garantizando el respeto de la cadena de frío.

MODELO X



Características: Carrocería fabricada

en chapa de aluminio con refuerzos internos tipo omega. Máxima ligereza para un rango de uso muy extenso, aunque el más usual es el transporte de mobiliario o similares, ya que permite la instalación de numerosos opcionales para la sujeción y protección de este tipo de mercancía.

MODELO Z/ZR



Características: Se adapta casi a cualquier uso. Existen dos variantes: una de poliéster de 2 mm y otra reforzada con poliéster de 3 mm. Sus principales características con la ligereza y un precio competitivo. La principal ventaja que ofrece es que las reparaciones son sencillas y económicas.

MODELO W/WR/W40



Características: Sus laterales y frontales están compuestos por paneles Liderfoam. Modelo muy ligero pero a la vez tan resistente que está disponible para carrocerías de hasta 26 Ton. Es totalmente personalizable gracias a la fabricación propia de paneles (tipo sandwich). Admite refuerzos internos o externos y de cualquier material. Al estar fabricado con paneles aislantes, puede utilizarse para mercancías que precisen una ligera isotermización, como transporte de pan, dulces o flores. Cuenta con tres variantes en función de la tipología de carga: modelo básico, compuesto por paneles Liderfoam de 30 mm (W), otra variante Plus (WR) reforzada con poliéster de 2,5 mm, y una tercera variante elaborada con paneles de 40 mm (W40).

MODELO E



Características: Es el modelo ultraligero, compuesto por laterales y frontales fabricados con paneles Liderfoam de 18 mm, tipo sándwich. Mantiene el sistema propio de perfilera del fabricante, que, en conjunción con los paneles y poliéster de fabricación propia, le otorgan una gran resistencia.

MODELO J/K

Características: Modelo resistente para



un uso más intensivo o agresivo. Laterales y frontal compuestos por paneles Liderwood, con núcleo de madera de alta calidad-resistencia y caras exteriores de poliéster. Dos versiones: una más ligera, con paneles de 14 mm, y otra más reforzada con paneles de 17 mm. Acabado con todas las opciones disponibles.

MODELO Q



Características: Fabricado con paneles Liderwood de 20 mm, presenta un sistema de perfilera "extraordinariamente robusto". Por ello, este modelo está adaptado para vehículos de más de 12 toneladas de MMA.

MODELO Ex

Características: Modelo low cost fabricado con paneles Liderfoam de 17 mm con núcleo de poliestireno extruido y caras de poliéster reforzado. Su perfilera es de color aluminio natural, reduciendo el coste de reparación. Así mismo, los herrajes y el marco trasero se fabrican en chapa galvanizada con tratamiento especial antioxidación. Está especialmente diseñado para grandes flotas iguales.



MODELO T



Características: El modelo botellero está compuesto por laterales de lona correderos, ideal para una carga/descarga en ámbitos urbanos. Nuevo sistema de cierre que maximiza un 15% el hueco libre útil.

MODELO BAT

Características: Este modelo está orientado en tres líneas claras de diseño:



ligereza, elegancia y durabilidad. Fabricado en aluminio y totalmente personalizable. Además, somos distribuidores de bateas y volquetes monovuelco y trivuelco Scattolini.

MODELO PC



Características: Fabricado para rescates y transportes de vehículos. Cuenta con dos versiones, de acero y de aluminio, para aumentar su ligereza sin renunciar a características como resistencia y funcionalidad.

TRÁILER



Características: Capacitado para transportar hasta 40 toneladas de peso, posee propiedades especiales en resistencia y durabilidad. Está elaborada en una única estructura, sin divisiones de elementos.

PARCISA



www.parcisa.com

ASFALTO



Características: Cisterna para transporte de productos asfálticos y bituminosos, fabricada en acero o acero inoxidable. Sistema de calentamiento mediante resistencias eléctricas o mediante quemador.
Tara: desde 6.100 kg.
Capacidad: de 25.000 hasta 34.000 l.

ALIMENTICIAS



Características: Cisterna para transporte de mercancías perecederas y alimenticias (incluido alcohol bajo normativa vigente), con acabados en acero inoxidable o en poliéster. Normativa ATP y/o ADR. Versión para recogida de leche en dos y tres ejes.

Tara: desde 5.800 kg.

Capacidad: de 16.000 hasta 32.000 l.

Interior: 1-5 compartimentos.

QUÍMICOS



Características: Cisterna para transporte de productos químicos, productos corrosivos, monocubas o compartimentadas, en material de acero inoxidable especial para su comportamiento. También autoportante destinada para un transporte específico dentro del ADR, agrupadas con normativa L4BH, L4BN. Cisternas destinadas al transporte de productos corrosivos y especiales sobre tren de rodaje de dos o tres ejes. Cisternas para el transporte de AdBlue, con equipo contador; y opción de cisterna sobre camión o remolque, en acero inoxidable.

Tara: desde 6.300 kg.

Capacidad: de 16.000 hasta 48.000 l.

Interior: 1-5 compartimentos.

VACÍO



Características: Cisterna combinada de alta precisión y vacío en acero inoxidable, sobre camión o remolque, destinada al tratamiento de residuos (bajo normativa ADR), con sistema de limpieza a presión y bomba de absorción.

Capacidad: de 8.000 hasta 16.000 l.

Interior: 1-3 compartimentos.

SCHMITZ CARGOBULL



www.cargobull.com/es

M.KO



Características: Carrocerías de furgón y frigorífico para camión rígido M.KO de alto rendimiento para el transporte con temperatura controlada sobre vehículos básicos de todos los fabricantes habituales de camiones.

Longitudes: de 6.050 hasta 8.900 mm.

Capacidad: hasta 12 toneladas.

Versiones: Cool, Express y M.KO/Z.KO.

S.CF



Características: El chasis portacontenedores S.CF 40' LX ofrece el diseño adecuado cuando la prioridad está en el transporte eficiente de contenedores de 20' y 40'. Transporta contenedores de 20' enrasados atrás, así como dos de 20' y de 40' con túnel. La extensión trasera con tubo central neumático se maneja de forma sencilla y en poco tiempo, y no requiere de ajustes para los contenedores de 40' sin túnel.

Versiones: La gama de portacontenedores se completa con los modelos S.CF 45' Euro y S.CF 45' Euro Light.

S.CS



Características: La estructura modular de los semirremolques de lona para mercancía de carga general permiten una configuración personalizada.

Longitudes: desde 13,6 hasta 16,5 m

Tara: desde 4.950 kg en el modelo X-Light

Versiones: Universal, Mega, Coil, Paper, Fixed Roof. Opciones de Speed Curtain y Power Curtain.

S.KI



Características: Gama de semirremol-

ques basculantes fabricados en Gotha, Alemania. Adaptados a las necesidades de cada empresa, en acero y aluminio.

Versiones: Light y Solid, ambas también con aislamiento térmico o en versión volumen.

S.KO Box



Características: Gracias al sistema modular, los semirremolques S.KO pueden configurarse de forma personalizada para los más diversos usos.

Versiones: Cool, Cool Smart, Express Smart, City.

TISVOL

TISVOL

Powered by Superior Quality

www.tisvol.com

CHASIS CLASSIC



Características: Chasis basculante S9 de dos piezas para cilindro frontal para aquellas aplicaciones especiales que requieren la máxima resistencia y fiabilidad.

Tecnología de soldadura aplicada y diseño de dos piezas sin ninguna soldadura transversal.

CHASIS SAETA



Características: Chasis basculante de tres piezas para carrozados de cilindros centrales, especialmente diseñado para las carrocerías de chatarrerías de acero. La solución aplicada por Tisvol es integrar los tradicionales escudos inferiores en el alma de la viga, consiguiendo una distribución de esfuerzos que permite la reducción de tara en el conjunto.

CHASIS GAN

Características: Chasis de aluminio, pensado para el transporte de ganado,

con suelo integrado ranurado. Cuello reducido y tecnología aplicada a la unión del suelo con el chasis.



PISO MÓVIL



Características: Tisvol comercializa los semirremolques de piso móvil del fabricante holandés Knapen.

Versiones: Gama Next: K100, K100 Light, K400, K100 Waste, K100 UK, K100 Scan.

TERRA



Características: Basculante para movimiento de tierras y asfaltos. 8.300 mm de longitud con una altura de 1.400 mm ó 8.700 mm con una altura de 1.500 mm. Capacidad entre 25 y 30 m³. Frontal inclinado 21° modelo E.

Versiones: FE para carga extrema. 8.300 mm de longitud con una altura de 1.400 mm ó 1.600 mm; y 8.600 mm con una altura de 1.600 mm. Capacidad entre 24 y 30 m³.

ORGANIC



Características: Basculante para transporte de residuos. Tres posibles longitudes combinadas con un rango de alturas: 9.100, 9.600 y 10.600 mm de longitud; y entre 1.600 y 1.900 mm de altura. Capacidad entre 35 y 50 m³.

NATURA



Características: Basculante para movimiento de restos biológicos. 10.100 y

10.600 mm de longitud; y entre 1.700 y 2.100 mm de altura. Capacidad entre 42 y 55 m3.

SOLID



Características: Basculante de múltiples cargas para graneles medios. 9.600 y 10.600 mm de longitud; y 1.800, 1.900 y 2.000 de altura. Capacidad entre 41 y 50 m3.

CERES



Características: Basculante versátil para graneles medios y palets. 10.600 y 11.600 mm de longitud; y 1.900, 2.000, 2.100 y 2.200 de altura. Capacidad entre 50 y 63 m3.

METAL



Características: Basculante para transporte de chatarra fragmentada. 10.600 y 11.600 mm de longitud; y 1.900, 2.000 y 2.100 mm de altura. Capacidad entre 48 y 58 m3.

COROA



Características: Sello de identidad premium de los basculantes de Tisvol. Chasis con reducción total de momentos flectores provocados por la descarga. Se reduce la altura del chasis en 70 mm. Dos opciones de carrocería: la CC y la E-30. Exclusivo Frontal H que combina las características del Frontal I y el Frontal E.

El Sector ha cambiado y la Información también

**Date de alta en
Nexotrans.com**
Diario *online* del Transporte

*... y recíbelo cada mañana
en tu email*