

GAMA TEC

CREADA DESDE NUESTRAS MEJORES IDEAS

Nuestra gama **TEC** ofrece nuevos y potentes modelos de grúas para las operaciones más complejas y especializadas.

LIFETIME EXCELLENCE

PALFINGER

Vamos a por el quinto año...
¿Te animas?





PALFINGER IBÉRICA
C/ Sierra de Guadarrama, 2
28830 San Fernando de Henares (Madrid)
Tel.: +34 916 088 000
www.palfingeriberica.es

- 4 Editorial
- 6 Entrevista a Manuel Navarro Peñalosa
- 8 Palfinger entrega a Transgrúas J. Salavedra la grúa articulada más grande de la marca austriaca
- 14 Grúas Ortí adquiere la primera Liebherr LTC 1050-3.1 de la zona de Levante
- 16 Jekko presenta la nueva SPX1280, la minigrúa versátil que ofrece infinitas posibilidades de estabilización
- 19 JLG agrega a Riwal a su distribución
- 20 Liebherr AR Experience - Digitalización de cerca
- 22 Snorkel comienza la producción de Speed Level con motor de litio
- 24 Nueva plataforma de 16,4 m telescópica de Movex sobre Iveco
- 26 Una grúa de construcción móvil Liebherr parte del proyecto de renovación Zwinger en Dresde
- 27 El equipo de Haulotte Shanghai pasa la capacitación de IPAF
- 28 "Un hito en el camino" de Tadano Demag: nueva señalización en el almacén de High Bay en Dingerstraße Smopyc en Ritchie Bros.
- 29 Nuevo anuncio organizativo para PM Oil & Steel SPA
- 30 Formación del Departamento Comercial de Europlataformas 2000, S.A.
Nueva Liebherr LTC 1050-3.1 para Grúas Aguilar
- 31 Debut irlandés: Kavanagh Crane Hire recibe la primera grúa Demag® AC 45 City Crane en el país
- 32 Primera miniexcavadora eléctrica JCB entregada a Loxam
- 34 Jofemesa llega a 57 m
- 36 EGI-Klubb Group presenta el primer modelo de su gama de plataformas aisladas completamente renovadas en Rusia
- 37 Anapat participa en el Comité de Organización de Smopyc 2020
Anapat estuvo presente en la Feria Logistics & Distribution en Madrid
- 38 Enfoque de Skyjack para el cumplimiento de la Fase V en Europa
- 39 Anapat asiste a la jornada sobre prevención de riesgos laborales en las PEMP celebrada en Salamanca con la colaboración de Ipaf
Ante el previsible aumento de la morosidad, Anapat puede ayudarle
- 40 Gloobal adquiere Alve
- 41 La alianza para la FP Dual realizó una presentación en la Jornada de la Asamblea General de Anapat el 17 de diciembre
Anapat llega a un acuerdo de colaboración con Haulotte para la impartición de cursos Ipaf
- 42 Clem Ecologic, S.L.
- 43 El sitio web Genie® Aerial Pros™ alcanza nuevos lectores en Europa y Asia Pacífico
- 44 Smopyc 2020 pone el acento en la innovación, como epicentro de sus actividades y espacio expositivos
- 46 Kiloutou presenta su nueva página web
- 47 "Innovación": Nueva Demag® AC 45 City para Breithaupt & Philipp
La formación de Ipaf, disponible para los socios de Anapat
- 48 Recoautos: primer desguace de recambios originales Liebherr de auto-grúas de segunda mano en España
- 49 Euro Auctions, Zaragoza y Lisboa: las últimas ventas de 2019 atraen a compradores de toda España y Portugal
- 50 ¿Disponen del mayor inventario de equipamiento para la elevación y el transporte de cargas en España!
- 52 Soos Maquinaria amplía su parque de maquinaria con la compra de plataformas Socage A314 sobre vehículo Toyota Hilux
- 53 Deutz adquiere el socio de ventas y servicio DPS Power Group
- 54 Tadano ATF 220G-5, el cortador de costos ideal
- 55 Phil Graysmark, nuevo director de ventas para LGMG Europa
- 56 La grúa sobre orugas de Liebherr, LR 13000, carga una plataforma petrolífera gigante
- 58 Ipaf sigue creciendo en España
- 59 Riwal apuesta por las plataformas eléctricas
- 60 Tim Whiteman llevará la filial europea de Sinoboom
Rama y el Iberconsa-AMFIV en comunión para la próxima temporada 2019/20
- 62 Fallecimiento de José Luis Muñoz García
- 63 Transgrúas acude al curso formación en la fábrica de minigrúas sobre orugas Jekko
- 64 Liftsmart abre una oficina europea de ventas y nombra nuevo Director de Ventas a José Miguel Peña
Transgrúas entrega la primera de las dos unidades Anteo F3CL.076 a Bolquets Fluvia
- 65 Reunión anual de Grucat, Asociación Catalana de Gruístas
- 66 Nuevo sistema Fassi "FX-Link" (revisión)
Doble debut: Crane Concept BV recibe la primera Demag® AC 45 City en los Países Bajos
- 67 Hackathon Haulotte: un desafío para las generaciones más jóvenes
- 68 Logistics & Distribution 2019
- 70 JLG industries celebra con gran éxito su aniversario de 20 años en Brasil
- 74 O Ipaf Elevação chegou a Portugal e veio para ficar!
- 76 Haulotte Group: Un modelo de negocio industrial eficiente
- 78 AP Aerial, primer centro evaluador de IPAF para la acreditación de técnicos CAP en España
- 80 **EL ALQUILER DE GRÚAS MÓVILES EN EL AÑO 2019: BALANCE Y PERSPECTIVAS DE FUTURO**
- 132 Directorio de Firmas

Edita: TOTAL LIFTING, S.L. - **Fundador:** Luis García Sánchez - **Directora y Publicidad:** Macarena G. Oliver: macarenagarcia@totallifting.es
Administración y Suscripciones: Encarnación Ramírez: administracion@totallifting.es - **Dirección, Administración y Publicidad:** Apdo. de Correos 39. 28860 Paracuellos de Jarama (Madrid). - Tel. 91 673 58 12. En Gran Bretaña: Beere Hobson Midlans - 34 Warwick Road - Kenilworth - Warwickshire CV81HE. Tel. (0926) 512424 Fax. (0926) 512948 - Imprime: APICE&GRAFISUR - Leganés (Madrid) - Depósito Legal: M-36867-1973



Greta y los Garbo

El circo del Sol ha venido a Madrid, y están de suerte estos canadienses, porque tienen muchos candidatos que pueden pasar a formar parte de su plantilla en la carpa principal de los payasos. Si hacen un casting creo que tienen para hacer seis giras mundiales. El 90% de los que están en el Congreso serían candidatos perfectos.

Hemos perdido todo tipo de educación y decoro y sólo se ensalza la bandera del todo vale. El espectáculo de los políticos jurando la constitución fue deleznable, digno de un país bananero donde todo está permitido, y lo más deplorable es que si te indignas por eso, eres un extremista. No señores, se llama sentido común.

La sociedad cae en barrena hacia un pozo sin valores y sin fondo. La juventud (ya hablo como mi abuela) se cree en el derecho de exigir sin límites y portar la bandera de la permisividad y libertad sin pasárselos por la cabeza las obligaciones. Me hacen muchas gracias esas exigencias que abanderan todos: un trabajo digno, salvar el planeta, más igualdad...pero vamos a ver niñitos, ¿vosotros qué hacéis por el planeta aparte de exigir, salir, estudiar poco, dejar todo hecho una porquería cuando os manifestáis y pedir, pedir y pedir? Me hace una gracia tremenda. Eso sí, en toda manifestación que se precie siempre están los jóvenes con su bandera republicana, me encanta. Les preguntas que es una república y a duras penas te responden, al que le suena de algo. Estamos haciendo una sociedad de flojos, de ninis, de niñitos que primero exigen antes de haber movido un dedo trabajando y lo que es peor, de gente ignorante que sigue a insulsos en Instagram y gente que tienen derecho a votar, ojo, que no es moco de pavo.

El problema está en la percepción y en como la izquierda sabe manejar a las masas, eso es lo único que puedo alabar de esta calaña. Hablas de manifestación y enseguida te viene a la cabeza "el rojerío", ¡es instantáneo! De momento, los rojillos ya se han acaparado la defensa del cambio climático, acojonante, ¿qué pasa? ¿Si votas al centro o a la derecha, no puedes pensar que es necesario un cambio? Se ve que no, ya se han encargado ellos de hacerte saber que si te preocupas por el clima, eres un rojo tirando a morado.

Personajes como Bardem o Pedro Sánchez se creen en el derecho de decirte lo que tienes que hacer y te culpan por respirar si pueden, cuando estos individuos son los que se mueven en avión privado o manejan coches que contaminan sólo con abrir la puerta del garaje. El Sr. Falcon Sánchez, que coge el avión privado hasta para ir al baño, tiene la poca vergüenza de abanderar en Madrid la defensa de la lucha contra el cambio climático. ¿Pero nadie de los que estaba allí, pudo soltar una carcajada y decirle que es un hipócrita?

Es más, este tío es un profesional, es un cara nivel Dios, nos toma el pelo a todos los españoles y aquí estamos sin decir ni mu. El Gobierno en funciones de Pedrito, ha decidido duplicar los fondos públicos destinados a la compra de 'snacks', refrescos, vino y bebidas alcohólicas de alta graduación que se ofrecen a los pasajeros vip de los cinco aviones Falcon y los dos Airbus A310 del Ejército del Aire. Hasta ahora, el gasto en este capítulo ascendía a 20.000 euros al año, pero el Ministerio de Defensa acaba de sacar a licitación el nuevo contrato por un importe de 40.000 euros anuales, un 100% más. Pooooos claaaaro, luego que vengan los viejos a manifestarse por sus pensiones. No abuelo, tu pensión se ha ido en los cubatas del Presi. Y si no tienes para llegar a fin de mes, haber votado a la derecha, que al menos es un pelín más decente.

Porque el mayor escándalo de robo en política es del PSOE en Andalucía y ha pasado por las noticias como quien anuncia las rebajas de julio. Es así señores, estamos en un país manipulado por la izquierda. Así que cada uno tiene lo que se merece, ya vendrán los lloros cuando baje la economía. Eso sí, que a mí nadie me lllore, sino que se lo hubiesen pensado antes de votar a gentuza semejante. Los podemitas supuestamente también se llevan la pasta, claaaaro, si es que el "money" es muy goloso, son comunistas, pero no son tontos.

¡Luego llega la sueca, la famosa Greta, la marioneta del sistema. Que dice que le hemos robado su infancia! Como si viviera en Africa y no tuviese que comer o en China y tuviese que ir con mascarilla por la calle. Por Dios, ¡que vive en Suecia, que allí la polución la deben ver en las noticias! Aquí me viene a la mente la frase de "cualquier tiempo pasado fue mejor". ¿Pero dónde se quedaron las suecas de antes?, esos pibones que venían a las playas españolas a menearse y a que los españoles supiéramos geografía y colocásemos Suecia en el mapa? ¿Pero qué le ha pasado a Suecia? ¿Han entrado los comunistas como aquí?

A ver si alguien le explica a esta pobre y a su padre (que ha dejado también de trabajar para dedicarse al planeta), que por mucho que nos indignemos, si los altos dirigentes no se ponen de acuerdo, el cambio climático seguirá su ruta por mucha Greta y por mucho mindungui que se manifieste los viernes.

Cuando termina el año normalmente uno se para a pensar y hace balance de lo que ha acontecido. Espero que vuestra balanza esté equilibrada, que el peso del debe y el haber sea equitativo en cuanto a vuestra persona, no hablo de economía, en ese sentido, espero que haya sido un año de ganancias, hablo de dar y recibir, hablo de la huella que habéis dejado en la gente, hablo de que la gente que te rodea piense en ti y les venga una sonrisa a la cara, hablo del terreno fértil que hayáis dejado en las personas, para que eso florezca siendo algo memorable.

Nos espera por delante un año de retos. Un año donde no contéis con el gobierno para nada que no sean poneos zancadillas, poneos vallas o estrangular con impuestos.

Vendaros las manos y poneros los guantes de boxeo, calzaros las botas de tacos, poneos las espinilleras y las coderas, la carrera que empieza no es para débiles y pusilánimes.

Tened siempre presente que ser el mejor es un deporte mental y sólo el que se arriesga a seguir adelante, superará los retos que se le presenten. Aprende de quien te diga que se ha formado con las victorias, no con las derrotas, en ese saco hay demasiada gente. Proponete ser de los buenos, de los que miran hacia delante, de los que les da el viento en la cara, no de los que miran y sólo ven obstáculos. No esperes alabanzas de nadie, la vanidad empapa el coraje. Recuerda que nadie logró llegar a la cima sin ilusión. Y siempre, siempre, da las gracias a tus clientes, GRACIAS DE CORAZON A TODOS, y no olvides darle las gracias a tu equipo, yo sin el mío no estaríamos donde estamos. Gracias siempre.

FUERZA Y HONOR. FELIZ 2020



ROXU GRUPO

WWW.GRUASROXU.COM

OVIEDO · GIJÓN · AVILÉS · NAVIA · RIBASECA · LEÓN · COSTA RICA



Europlataformas 2000

Entrevista a Manuel Navarro Peñalosa

Gerente de Europlataformas 2000, S.A.

Mov.- ¿Cómo se ha desarrollado el año para vosotros?

Para Europlataformas 2000, S.A. ha sido un año con muchos cambios positivos dentro de la Compañía, donde hemos superado los objetivos establecidos, y hemos ejecutado el Plan Estratégico 2020 que se presentó en el mes de Noviembre del 2018. Hemos desarrollado nuevas herramientas y procesos, como por ejemplo la nueva APP de Europlataformas 2000 SA, la cual ha tenido una gran acogida por parte de nuestros clientes. Así

mismo, hemos incorporado nuevos equipos que no disponíamos en nuestra flota, aumentando nuestro parque de Plataformas Elevadoras Móviles de Personal. Durante el 2019, se ha realizado una gran inversión en equipos, de varios millones de euros, permitiendo ofrecer a nuestros clientes, equipos con la última tecnología disponible en el mercado, máquinas más eficientes y más rápidas con un menor consumo.

estas Compañías en el sector de elevación de maquinaria. No obstante, desde Europlataformas 2000, S.A., a través de nuestro Plan Estratégico 2020, desarrollamos diferentes acciones que distan de la filosofía comercial de los grupos Internaciones, llegando a ofrecer una excelencia en el servicio a nuestros



Mov.- ¿Se ha notado alguna bajada en alquiler? ¿En qué zonas?

En líneas generales durante el desarrollo del 2019 ha sido un crecimiento constante en todas las Delegaciones que dispone Europlataformas 2000, S.A. (Andalucía, Madrid y Murcia). Europlataformas 2000, S.A., se consolida en el mercado con un aumento de ratio de ocupación y por ende de facturación.

Mov.- La concentración que está habiendo en el mercado en alquileres, ¿cree que es un paso bueno para el mercado?

En relación a la concentración en el mercado de alquileres, se manifiesta que los grupos internacionales de maquinaria de elevación, han realizado inversiones en compra de Empresas Locales, creándose una fortaleza para





clientes, y poniendo a disposición de los mismos herramientas informáticas que permiten una interacción. Nuestro equipo humano multidisciplinar altamente cualificado, nos permite dar el mejor soporte / servicio, a las necesidades de nuestros clientes.

Mov.- ¿Han adquirido maquinaria este año? ¿De qué tipo?

Durante el ejercicio 2019, Europlataformas 2000, S.A. ha ejecutado un plan de inversión en nuevos equipos, como Tijeras eléctricas, Tijeras Diesel, Brazos Articulados, Telescópicos, así como equipos de última Generación como el Modelo Pulseo del Fabricante Hau-lotte de Brazo Articulado Eléctrico de 20 m.



Mov.- ¿Qué es lo que valoran en los fabricantes de plataformas?

Europlataformas 2000, S.A., valora principalmente la calidad de los equipos y el servicio postventa.

Mov.- ¿Qué planes a medio plazo tienen?

Los planes de Europlataformas 2000, S.A., que dispone a medio plazo son el poder continuar con la ejecución del Plan Estratégico Comercial 2020, así como implementar nuevas líneas de negocio relacionadas con el alquiler de Plataformas Elevadoras Móviles de Personal.

Mov.- ¿Cómo ve el año que viene en cuanto a alquiler?

Para el próximo año 2020, el sector del alquiler de Plataformas Elevadoras Móviles de Personal se prevé un menor crecimiento en relación al 2019. No obstante, desde Europlataformas



2000, S.A. tendremos un crecimiento en relación al cierre del 2019, debido a los procesos y mejoras que hemos implementado en la Compañía, así como acciones ejecutadas y las nuevas líneas de negocio que se pondrán en funcionamiento a principios del 2020.





Grúa articulada

Palfinger entrega a Transgrúas J. Salavedra la grúa articulada más grande de la marca austríaca

Recientemente, ha sido entregada a Transgrúas J. Salavedra, por parte de Equipdraulic, S.L. (Concesionario PALFINGER en Cataluña), la grúa articulada más grande producida por PALFINGER, el modelo PK 200002L SH, siendo ésta la quinta unidad que ya está operando en nuestro país.

Transgrúas J. Salavedra, empresa ubicada en Vilobí d'Onyar (Girona) y fundada por Josep Salavedra Ciurana en junio de 1989, es hoy en día una de las empresas líderes en toda la provincia y alrededores especializada en el servicio de grúas, transporte y servicios de contenedores. Dispone de un amplio parque de grúas de diferentes tamaños y complementos de todo tipo y de una cuba para el transporte de agua potable o agua para piscinas, jardines, obras ...

La empresa cuenta con un equipo humano con años de experiencia, conocimiento y formación para dar el mejor servicio posible. Los trabajos de Salavedra son reconocidos por sus clientes por su gran profesionalidad.

La PK 200002 L SH, está equipada con 8 prolongas hidráulicas (G), Fly - JIB PJ 300LF de 7 prolongas hidráulicas, el nuevo MFA - JIB PJM020 de 2 prolongas manuales incluidos en el sistema de estabilidad HPSC que permite un alcance horizontal 50 m y hasta 55 m de altura de elevación. Además, también cuenta con la cesta homologada PALFINGER BB042 con normativa EN280 para uso de hasta 2 personas con caja herramientas, todo el conjunto montado sobre camión VOLVO FMX 540 de 5 ejes, gracias al diseño estructural de Mounting Competence Center, que permite estandarizar y optimizar el montaje, ofreciendo una solución integral a sus clientes.

A continuación, el diagrama de carga de la configuración PALFINGER:

DIAGRAMA PK 200002 L SH CON FLY - JIB PJ300LF

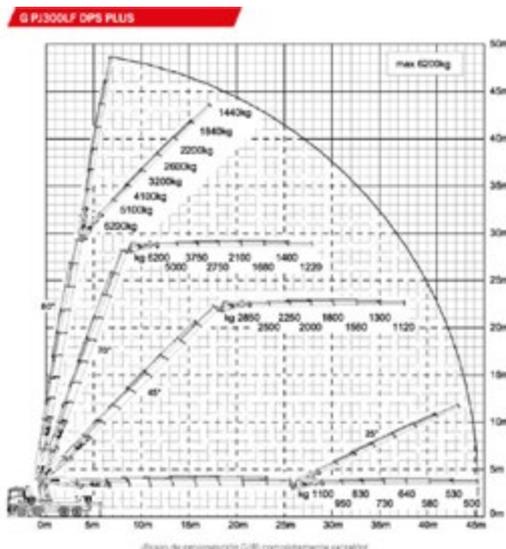


DIAGRAMA MFA – PJM020

PJM020



El MFA – JIB o prolonga manual, es un accesorio removible de elevación de la carga que cumple con la normativa EN13155. Éste se monta en la grúa articulada mediante el adaptador multifuncional y se integra de forma fácil con el sistema electrónico de estabilidad de la grúa “TOOL”.

El MFA, se usa cuando el alcance de la grúa+jib no es suficiente así, podrá tener mayor alcance y altura de elevación gracias a sus 2 prolongas adicionales, que logran hasta 5 metros adicionales.

La PK 200002 L SH, viene equipada con los siguientes sistemas de control y asistencia PALFINGER lo que la convierte en una excelente herramienta de trabajo para los retos exigidos por los clientes de Transgrúas J. Salavedra:

P-FOLD: Sistema de asistencia de PALFINGER. Este convierte el plegado y desplegado del brazo articulado en una tarea fácil para el operario. El operador es guiado de forma clara y segura gracias a la navegación por menús intuitiva desde el mando PALcom P7.

SRC: El sistema SRC es la regulación sincrónica del cabestrante. Mantiene una distancia constante entre el cabezal de la polea y el bloque del gancho. Esta ventaja es especialmente útil en lo relativo a la facilidad de uso para el operador, además de mejorar en gran medida la eficacia de cualquier operación.

“

La PK 200002 L SH, está equipada con 8 prolongas hidráulicas (G), Fly - JIB PJ 300LF de 7 prolongas hidráulicas, el nuevo MFA – JIB PJM020 de 2 prolongas manuales incluidos en el sistema de estabilidad HPSC que permite un alcance horizontal 50 m y hasta 55 m de altura de elevación.

”



NOTICIAS DEL SECTOR

HPSC: Máximo aprovechamiento del área de trabajo. La posición variable de gatos que permite el High Performance Stability Control System, permite aprovechar al máximo la potencia de elevación. También puede emplearse la grúa en circunstancias de espacio limitado.

AOS: El sistema patentado de SUPRESIÓN DE OSCILACIÓN ACTIVA (AOS) de PALFINGER amortigua el sistema de brazo de la



TEC RANGE

CREADA DESDE NUESTRAS MEJORES IDEAS

Nuestra gama **TEC** ofrece nuevos y potentes modelos de grúas para las operaciones más complejas y especializadas.



| MODELOS TEC | TEC 3 | TEC 5 | TEC 7 |
|---|--------|--------|--------|
| COMODIDAD Grado de asistencia al operador de la grúa | ▬ | ▬▬ | ▬▬▬ |
| PALTRONIC Electrónica de la grúa | 40 | 150 | 150 |
| HPLS Sistema de elevación de alta potencia | — | S-HPLS | S-HPLS |
| CONTROL DE ESTABILIDAD Sistema de control de estabilidad de la grúa | HPSC-E | HPSC | HPSC |
| MANDO Modalidad de mando por radio | MANUAL | P3 | P7 |
| POWER LINK PLUS Sistema de enganche inverso | ✓ | ✓ | ✓ |
| P-PROFILE Perfil de prolongas tipo P | ✓ | ✓ | ✓ |
| MFA Adaptador Multifuncional para grúa y/o jib | ✓ | ✓ | ✓ |
| SOFT STOP Sistema de frenado suave de la grúa | — | ✓ | ✓ |
| TOOL Cálculo de estabilidad con dispositivos MFA | — | ✓ | ✓ |

| OPCIONALES | TEC 3 | TEC 5 | TEC 7 |
|--|-------|-------|-------|
| FLY-JIB | — | ✓ | ✓ |
| DPS Sistema que aumenta la capacidad de elevación del jib. | — | DPS-P | DPS-C |
| ESTABILIZADORES DESDE MANDO POR RADIO | — | ✓ | ✓ |
| CESTA DE TRABAJO | — | ✓ | ✓ |
| MFA-JIB Cuarto brazo articulado manual para instalar sobre el jib. | — | ✓ | ✓ |
| AOS Sistema activo de supresión de oscilaciones. | — | ✓ | ✓ |
| SRC Control sincronizado del cable de cabrestante. | — | ✓ | ✓ |
| FPM Modo de seguridad personal controlado desde el mando. | — | ✓ | ✓ |
| LOAD Módulo HPSC para detección de la carga según inclinación del vehículo. | — | ✓ | ✓ |
| GEOM Módulo HPSC para detección precisa de centros de gravedad de brazo y carga. | — | — | ✓ |
| FSTAB Módulo HPSC para detección de fuerza al suelo de los gatos. | — | — | ✓ |
| P-FOLD Sistema automático de plegado-desplegado de grúa. | — | — | ✓ |
| RTC Control de tensión automática en cable de cabrestante. | — | — | ✓ |
| WEIGH Función de pesaje de la carga enganchada. | — | — | ✓ |
| MEXT Función de monitorización de extensiones mecánicas. | — | — | ✓ |



grúa, compensando la vibración y los impactos, incluso tras una parada repentina de la función de elevación. El resultado es un aumento significativo de la seguridad en el funcionamiento de la grúa para el operador, las cargas y las áreas circundantes.

DPS-PLUS: Funcionamiento eficiente de JIB. El Dual Power System, permite una amplia variedad de aplicaciones. De esta forma, puede trabajar con un mayor alcance, pudiendo hacer uso en todo momento del modo de carga pesada.

POWER LINK PLUS: El brazo articulado extensible de 15 grados, desarrollado especialmente por PALFINGER, se destaca por su extraordinaria geometría de movimientos. Incluso cuando se utilice en lugares con poco espacio, sigue siendo posible realizar los trabajos más difíciles.

DESARROLLOS INNOVADORES

Gracias a las nuevas funciones denominadas MEXT, TOOL y WEIGH, la PK 200002 L SH presenta una gama de opciones innovadoras adicionales.

- **MEXT:** Monitorizar una o dos extensiones mecánicas mediante sensores y, como resultado, integrarse en el sistema de protección de sobrecarga.
- **TOOL:** Permite que varios dispositivos adicionales, que están conectados a través del adaptador multifuncional (MFA), se incluyan en el cálculo del límite de estabilidad.



- **WEIGH:** Permite a los operadores de grúa pesar la carga directamente con la grúa, como en una báscula, obteniendo así una visión general de las posiciones a las que se puede llegar.

PALFINGER IBÉRICA agradece Transgrúas J. Salavedra, por elegirles cómo su marca de

confianza. Compartimos algunas imágenes del momento de la entrega y de los primeros trabajos de esta poderosa grúa. ¡Larga vida a esta gran máquina!

Te invitamos a visitar sus redes sociales y su sitio web www.palfinger.com para más información.



AP

AERIAL PLATFORMS, S.A.

IMPORTADOR DE
PLATAFORMAS AÉREAS DE TRABAJO

HINOWA
the future is now

SOCAGE

JLG

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

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



CENTRO DE
FORMACIÓN HOMOLOGADO

IPAF

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



LTC 1050-3.1

Grúas Ortí adquiere la primera Liebherr LTC 1050-3.1 de la zona de Levante

La empresa de alquiler de maquinaria Grúas Ortí ha recibido ya en sus instalaciones su nueva grúa LTC 1050-3.1 que pasará a formar parte de su flota de vehículos. Coincidiendo con la nueva incorporación a su flota, Grúas Ortí organizó un evento de recepción para empleados y familiares, donde se celebró sobre todo el buen desarrollo de la empresa y se agradeció la implicación del equipo humano en el nuevo proyecto encabezado por la segunda generación.

Sobre la grúa de 50 t. Samuel Ortí, Consejero Delegado de Grúas Ortí, explica a Movicarga: "Nuestra flota está formada, en su mayoría, por grúas Liebherr y a la hora de comprar otra grúa lo teníamos claro: Son máquinas de muy alta calidad, que siempre han respondido en versatilidad y rendimiento y con un excelente servicio técnico postventa. Es una grúa muy compacta que pensamos, se adecúa perfectamente a las necesidades que tenemos en este momento de trabajo, principalmente en el sector industrial. Esta incorporación ha sido un gran comienzo para el nuevo consejo de administración de la empresa y esperamos que sea la primera de muchas más".

La empresa actualmente cuenta con 15 grúas en su flota de vehículos.

Además de la nueva grúa Liebherr, Grúas Ortí ha adquirido una nueva carretilla HELI-70 de 7 t de capacidad.

GRUAS ORTÍ

Es una empresa de servicios, cuya actividad es el alquiler de grúas móviles con conductor, servicios de transporte y especializada en el movimiento de maquinaria industrial.

Fue fundada en 1973, por los hermanos Ortí. En la actualidad, la empresa se encuentra en la fase de crecimiento en todos sus ámbitos de actuación e impulsada por el relevo en la dirección de la empresa de su segunda generación, con un carácter emprendedor e innovador altamente cualificados para afrontar un compromiso: Mantenerse siempre por delante, porque para Grúas Ortí lo importante son sus personas y sus clientes.

LIEBHERR LTC 1050-3.1

La grúa compacta LTC 1050-3.1, o también denominada grúa "city", de Liebherr es una máquina de reducidas dimensiones. La conocida como sucesora de la LTC 1045-3.1,

presenta un acero estructural de grano fino aún más fuerte y una mejora de la pluma telescópica, lo que conlleva un incremento de la capacidad de carga. Asimismo, incluye los sistemas Liebherr VarioBase® y ECOMode, gracias a los cuales los operarios de grúas pueden usar el modelo LTC 1050-3.1 con, aún mayor, seguridad y eficacia.

La nueva LTC 1050-3.1 ofrece una alta capacidad de carga en todas las operaciones y es, significativamente, más potente que otras de las grúas-ciudad que se encuentran, actualmente, disponibles en el mercado. El cilindro telescópico de grandes dimensiones y el pilotaje optimizado de la LTM 1050-3.1, permiten el telescopaje de altas cargas que representa una ventaja competitiva para los trabajos de montaje en naves.

Para la conducción en carretera también es una opción perfecta, ya que la cabina se



baja, a través de un brazo telescópico, hacia la parte delantera del vehículo. En esta posición, el conductor de la grúa tiene una mejor visibilidad y una correcta posición para la conducción. La LTC 1050-3.1 cuenta con dirección trasera activa, lo que la convierte en una alternativa muy estable para cuando se transita a grandes velocidades y muy ma-

niobrable para cuando se conduce a baja velocidad.

La LTC 1050-3.1 también está concebida como grúa "todo en uno", debido a que incluye un peso total de 36 t, una carga por eje de 12 t, contrapesos totales de 6,5 t, plumín doble, neumáticos de 445/95 R25 (16.00),

freno eléctrico Telma y tracción 6 x 6. De esta forma, esta grúa móvil con capacidad de carga de hasta 50 toneladas, está lista para su uso inmediato en la obra. Gracias a su arquitectura de pilotaje moderna, emplea el sistema Liebherr LICCON2, y orientada hacia el futuro, es capaz de adaptarse a las crecientes exigencias del mercado.



R-B COMPONENTES

www.rbcomponentes.com



OFERTA
OFFERTA
PROMOTION
ANGEBOT

PIEZAS FRECUENTES ADAPTABLES COMPATIBLES **PARA PLATAFORMAS DE ÚLTIMA GENERACIÓN**

| | | | | |
|---|---|---|--|---|
|  |  |  |  |  |
| | 165€ RB100065.V2 | 48€ RB100065.V2.10 | 6,45€ RB100065.V2.15 | 34€ RB100065.V2.35 |

FABRICADO POR Y PARA RBCOMPONENTES
PRODUCED BY AND FOR RBCOMPONENTES

+34 976 400 421

FABRICATO DA E PER RBCOMPONENTES
FABRICADO PELA RBCOMPONENTES

+34 696 997 798

FABRIQUÉES PAR ET POUR RBCOMPONENTES
HERGESTELLT VON UND FÜR RBCOMPONENTES

comercial@rbcomponentes.com

www.rbcomponentes.com





SPX1280

Jekko presenta la nueva SPX1280, la minigrúa versátil que ofrece infinitas posibilidades de estabilización

Hay quienes ven el mundo solo en blanco y negro y consideran que el vaso está siempre medio lleno o medio vacío. Pero más allá de los extremos existen infinitas posibilidades alternativas. Y ahí es donde se sitúa el alma de la nueva SPX1280: más allá de los límites hay un mundo sin límites. El operador se convierte en una suerte de pintor que no solo tiene dos o tres colores en su paleta, sino todos los del arco iris, para crear infinitas posibilidades y matices.

Del arte a la realidad del pie de obra el paso parece fuera de lugar, pero lo que cuenta es el principio, y todo se vuelve más sencillo. La SPX1280 dispone de tecnología de nueva generación para aprovechar al máximo los conceptos de estabilidad y elevación.

Todo esto se traduce en sencillez y versatilidad para ofrecer a los operadores una nueva experiencia de uso e infinitas configuraciones de trabajo, llevando al extremo el concepto mismo de rendimiento. Al observar las características y las prestaciones de la nueva SPX1280, nos da la sensación de que han pasado años luz desde su predecesora, la SPX1275 que, tras años de buen servicio, cede ahora el paso a la última nacida en la casa Jekko.



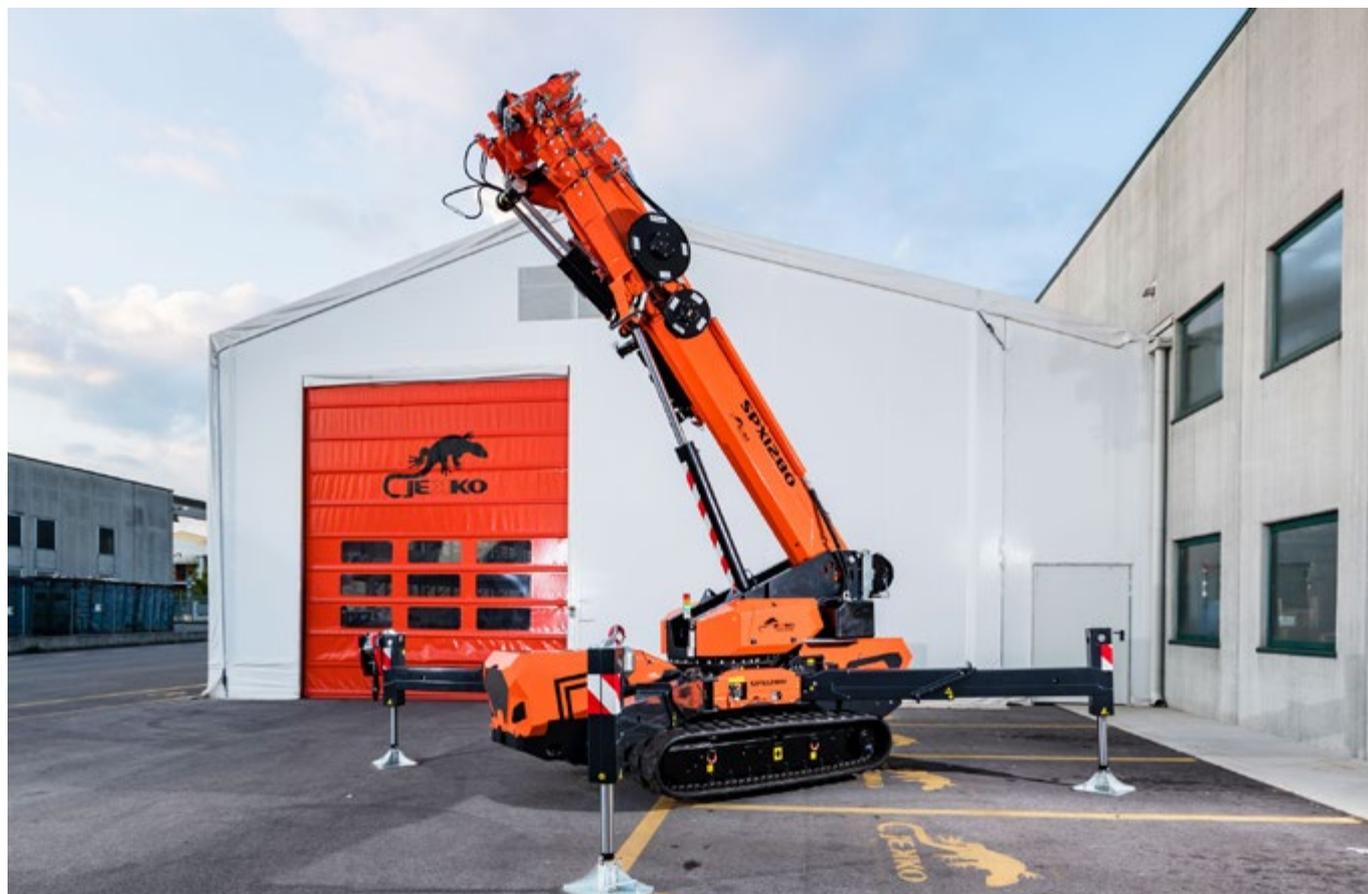
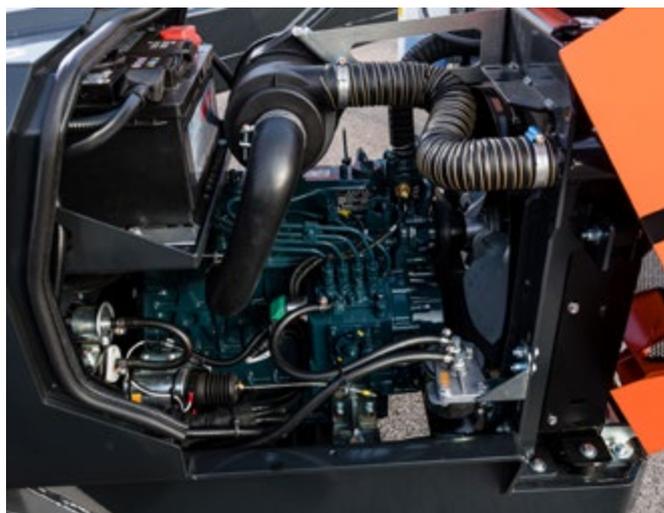
“Esta máquina es realmente una hoja en blanco para el operador, que tiene ante sí infinitas posibilidades de configuración que puede aprovechar con una gran sencillez, entre otras cosas gracias a una interfaz de usuario completamente revolucionada – sostiene Mauro Tonon, Director de Exportaciones de Jekko – La SPX1280 tiene una capacidad máxima de elevación de 8 toneladas, y alcanza los 26,6 m de altura con la pluma hidráulica instalada. Considerando el peso, las dimensiones y el área de estabilización es, sin ninguna duda, la máquina con mayor rendimiento en el sector. No podía faltar tampoco la posibilidad de trabajar en la modalidad pick & carry de dos toneladas a 360°, marca de fábrica Jekko”.

Infinitas configuraciones operativas

La tecnología que gobierna la nueva SPX1280 cambia completamente el enfoque desde el que el operador puede gestionar las situaciones operativas. Si en el pasado las configuraciones que permitían operar con estabilidad eran extremadamente limitadas, lo que condicionaba la dinámica de trabajo, ahora, gracias a la combinación entre el sistema de estabilización, la tecnología de sensores, el software y una nueva interfaz de usuario, las situaciones de trabajo se hacen ilimitadas. En el centro de todo está el nuevo sistema de estabilización que permite a la máquina adaptarse a todos los ambientes de trabajo y la consolidada pluma hidráulica con tres extensiones que se puede poner en reposo tanto debajo como al lado del brazo principal.

Nuevo sistema de estabilización

El sistema de estabilización de la SPX1280 tiene en cuenta numerosos factores para determinar las condiciones operativas posibles. En función del ángulo de apertura y de la extensión de los estabilizadores, además de la posibilidad de utilizar el contrapeso, el software puede determinar la capacidad máxima de elevación en un punto determinado. En el pasado, todo esto era extremadamente limitado, ya que no se podían considerar extensiones parciales de los estabilizadores, ni tampoco ángulos intermedios entre los 0° y los 45°. Cambian también los niveles de estabilización, que pasan de cuatro a siete, así como su representación a nivel de interfaz, que ahora es más sencilla e intuitiva.



Una hidráulica más refinada y precisa

El nuevo sistema hidráulico hace que los movimientos de la grúa sean más fluidos y precisos, y aporta más sensibilidad y control al operador. Un sistema de distribución perfeccionado y gestionado de manera completamente electrónica permite nuevas funcionalidades, como por ejemplo la posibilidad de extender la pluma a la vez que se está elevando, mayor fluidez y potencia de las orugas, y la posibilidad de trabajar de manera simultánea con cuatro funciones.

Menos consumo, más rendimiento

El motor diesel de 19 kW de la SPX1280 utiliza una bomba de capacidad variable que aumenta la eficiencia de todo el sistema al aprovechar mejor la potencia del motor en función del tipo de maniobra. Todo ello se traduce en un incremento del rendimiento y de la fiabilidad y en una reducción del consumo. El nuevo motor (Stage V, Tier 4 Final) respeta además la directiva europea de 2019 sobre emisiones.

Todo en manos del operador

La SPX1280 se acciona mediante un nuevo control remoto diseñado de manera fácil de usar, con un software desarrollado completamente por Jekko. Se pueden seleccionar cinco configuraciones diferentes: pick & carry, grúa, estabilizadores, barras transversales y

traslación. Un control remoto único para encender, configurar y maniobrar con la máquina y los accesorios: así pues, no más controles a bordo de la máquina, está todo en manos del operador.

Ventaja competitiva

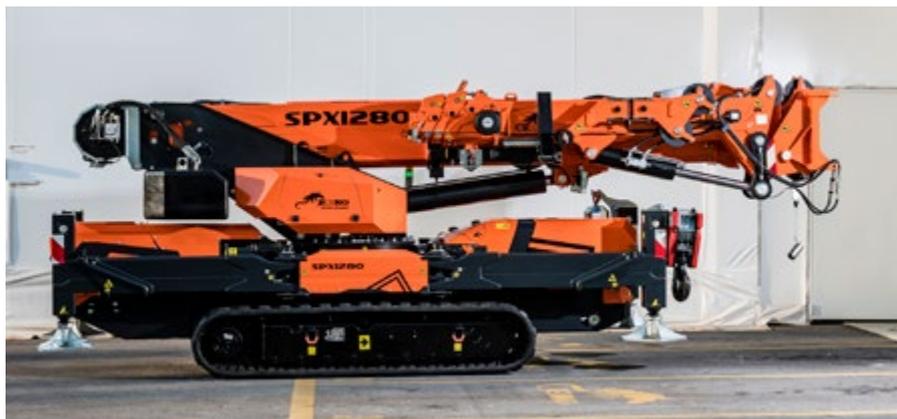
En un mercado en constante desarrollo, la nueva SPX1280 representa una evolución importante y desplaza hacia delante los límites de la innovación tecnológica.

Al igual que la SPX1275, también la SPX1280 resulta de utilidad en caso de grandes alturas y cargas, en la colocación de cristales, en el mantenimiento y en los montajes industriales, en la construcción, pero es sobre todo cuando se llevan a cabo elevaciones en espacios reducidos donde se puede apreciar mejor su versatilidad.

“Hemos recibido pedidos que abarcan todo 2019 y el primer cuatrimestre de 2020. El presupuesto productivo total de este modelo para el año próximo es de al menos 40 unidades – explica Tonon -. Además de nuestros mercados tradicionales, nos llegan numerosos pedidos también de la zona de Centroeuropa, los Estados Unidos, Oriente Medio y China”.

Características JEKKO SPX1280

- Dimensiones: 5730 x 1450 x 2040 mm
- Área de estabilidad: 4600 x 4600 mm
- Capacidad máxima de elevación: 8000 kg
- Peso: 7000 kg (sin contar los accesorios) + 1500 kg contrapeso
- Motor: diesel D1105-E4B + motor eléctrico mono o trifase
- Altura máxima (con pluma hidráulica y tres extensiones): 26,6 m
- Alcance máximo (con pluma hidráulica y tres extensiones): 20 m
- Rotación: 360° continua



JLG agrega a Riwal a su distribución

JLG Industries, Inc., ha designado a Riwal como su distribuidor para Kazajstán.

Karel Huijser, Vicepresidente y Director Gerente de JLG EMEA, comentó: "Durante muchos años hemos sabido que Riwal es un distribuidor sólido y experto, que ofrece un nivel de servicio único y ofrece la mejor experiencia al cliente. Esta extensión de nuestra asociación nos permitirá satisfacer la demanda de los productos de JLG en la región. Estamos seguros de que Riwal, a través de su conocimiento especializado en la industria, creará conciencia sobre el equipo de acceso de JLG en este territorio estratégicamente importante en Asia Central".

Como distribuidor de la región, Riwal será responsable de las ventas, el marketing, la capacitación y el servicio posventa para toda la gama de plataformas de trabajo aéreo de JLG. Riwal servirá a clientes como empresas de alquiler, así como a usuarios finales en construcción, petróleo y gas, fabricación y logística.

Pedro Torres, CEO de Riwal, agregó: "Tenemos una amplia experiencia con la marca JLG en nuestra flota de alquiler y ya somos el distribuidor de JLG en los Países Bajos, Polonia, Croacia y Eslovenia. Estoy muy contento de que ahora estamos agregando la distribución de JLG para Kazajstán, dando a nuestro equipo local la oportunidad de desarrollar aún más el mercado y contribuir a prácticas de trabajo en altura más seguras y productivas".



Descubre
nuevas
posibilidades
de elevación

SPX1280
SIN LIMITE



MINICRANES | MINIPICKERS | TELE-CRAWLER CRANES
ARTICULATED CRAWLER CRANES | VACUUM&TOOLS
www.jekko-cranes.com



AR Experience

Liebherr AR Experience - Digitalización de cerca

Liebherr presenta la primera aplicación de realidad aumentada, con máquinas de construcción Liebherr y tecnología Liebherr para sentir, experimentar y comprender.



Está disponible de forma gratuita en todos los dispositivos Apple y Android habilitados para AR.

Las tecnologías avanzadas como la realidad aumentada (AR) están ganando terreno en la Industria 4.0. El uso de AR Experience de los sitios de construcción virtual de Liebherr puede cobrar vida de una manera divertida. Todo lo que se requiere para esto es un

teléfono inteligente o tableta habilitados para AR. Después de la instalación exitosa de la aplicación en un dispositivo móvil, los mundos virtuales se pueden ver en cualquier momento, en cualquier lugar y desde cualquier perspectiva.

La puede descargar en <https://www.liebherr.com/en/deu/products/construction-machines/deep-foundation/digital-solutions/augmented-reality/ar.html>

La experiencia Liebherr AR, que se puede descargar de forma gratuita como una aplicación en teléfonos inteligentes y tabletas, proyecta datos digitales en 3D en su entorno real con la ayuda de la realidad aumentada. Se pueden anclar tres sitios de construcción virtual diferentes en cualquier superficie horizontal de la habitación y verlos desde todas las perspectivas imaginables. Cada escritorio, cada alféizar de la ventana, cada barra de bar o cada piso pueden convertirse en el escenario de la experiencia Liebherr AR. Se pueden reproducir diferentes escenas que se ejecutan como una película tridimensional para cada sitio de construcción. Aquí, los

observadores se convierten en el equipo de cámara. Descubrir la gama completa de productos de Liebherr-Werk Nenzing que se relaciona con el manejo de materiales, el levantamiento y el trabajo de cimientos profundos se convierte en una experiencia que se puede repetir una y otra vez desde diferentes perspectivas.

La ingeniería y las tecnologías de grúas sobre orugas, máquinas de cimentación profunda y grúas sobre orugas de ciclo de trabajo se pueden experimentar de una manera completamente nueva. No solo las máquinas están enfocadas, sino también varios sistemas de asistencia y soluciones digitales de Liebherr. Las tareas difíciles y complejas se presentan y explican de manera simple y comprensible. La aplicación contiene escenas y contenido relacionado con elevaciones pesadas, manejo de materiales y trabajo de cimientos profundos.

Elevadores pesados - LR 1300.1 - Planificador de grúas

Levantar objetos pesados es una disciplina que requiere una preparación extremada-



mente precisa. La planificación es de importancia central aquí, para garantizar que se elija la configuración correcta desde el principio. La aplicación muestra lo que puede lograr la grúa sobre orugas LR 1300.1 de Liebherr, así como la seguridad con la que se pueden mover incluso las cargas más pesadas.

Manejo de materiales - HS 8200 - LiSIM

Volumen de negocios, manejo, capacidad del cabrestante, tiempos de configuración, transporte: el rendimiento se mide de muchas maneras cuando se trata de la operación de dragalinas. Todos los parámetros de la grúa sobre cadenas HS 8200 de Liebherr se han optimizado para maximizar el potencial de rendimiento. Usando la aplicación de realidad aumentada, puede experimentar en cualquier lugar y en cualquier momento cómo la grúa sobre orugas de ciclo de trabajo domina la dragalina extremadamente pesada.

Trabajos de cimentación profunda - LRB 16 - LIPOS

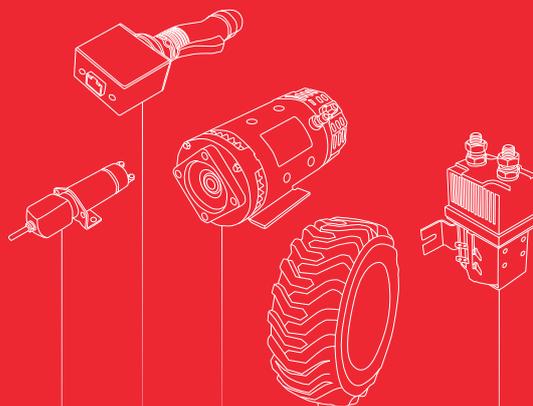
Se puede ver más usando la aplicación Liebherr que en la realidad. Revela no solo lo que está sucediendo arriba, sino también lo que está sucediendo debajo de la superficie cuando una plataforma de perforación y apilamiento Liebherr está en funcionamiento. Es una nueva oportunidad para experimentar los tipos de fuerza y precisión que se juegan simultáneamente aquí.

El único requisito es un dispositivo habilitado para AR. Después de una descarga única de Apple App Store o Google Play Store, nada puede interponerse en el camino de AR Experience.

En las fotografías se muestra cómo con la experiencia Liebherr AR, los datos digitales en 3D se proyectan en su entorno real con la ayuda de la realidad aumentada. Se revela no solo lo que está sucediendo arriba, sino también lo que está sucediendo debajo de la superficie cuando una plataforma de apilamiento y perforación Liebherr está en funcionamiento.



**ESSE
EIRRE**
SU_RECAMBIO



**MILLONES
DE PIEZAS
DE RECAMBIOS
PARA TODO TIPO
DE EQUIPOS
DE MANUTENCIÓN**

www.sr2002.com



24 HORAS
AL DÍA
365 DÍAS
AL AÑO



SERVICIO RÁPIDO
Y CENTRADO EN
PROPORCIONAR
SOLUCIONES



PERSONAL
CUALIFICADO
PARA AYUDARLE
EN CUALQUIER
SOLICITUD



CALIDAD ÓPTIMA
A PRECIOS MUY
COMPETITIVOS

Snorkel comienza la producción de Speed Level con motor de litio

Vista previa inicialmente en Bauma 2019, Snorkel se complace en anunciar que ha comenzado la producción completa de dos nuevos modelos Speed Level con motor de litio en sus instalaciones de ensamblaje del Reino Unido, en Washington, Tyne & Wear.

Los dos nuevos modelos, que llevan la marca Snorkel SL26RTE y SL30RTE, son completamente de cero emisiones gracias a los paquetes de baterías de iones de litio con sistema de gestión de baterías (BMS) incorporado y un tren motriz eléctrico integrado desarrollado con Hyperdrive Innovation, un Sunderland -Desarrollador y fabricante de tecnología de baterías de iones de litio para vehículos eléctricos y sistemas de almacenamiento de energía-.

Los modelos eléctricos Speed Level están disponibles bajo pedido con una selección de configuraciones de paquetes de baterías de iones de litio para adaptarse a una gama de aplicaciones, incluida una opción de alta capacidad para conducción a larga distancia y trabajo en túneles.

John Gill, director de fabricación de Snorkel, dijo: "Nos complace haber firmado un acuerdo oficial de suministro con Hyperdrive Innovation, con quien Snorkel ha trabajado estrechamente para desarrollar un tren motriz eléctrico estable que pueda ofrecer la fiabilidad y el rendimiento que nuestros clientes requieren. Después de una respuesta muy positiva a nuestra vista previa en Bauma, el diseño ha sido sometido a pruebas exhaustivas, tanto en concepto como en evaluaciones de campo, y estamos seguros de que estos modelos superarán las expectativas de nuestros clientes".

El uso de paquetes de baterías de iones de litio sin mantenimiento reduce los costos de funcionamiento hasta en un 95% en comparación con un motor, y se muestra que duran hasta veinte veces más que las baterías de plomo ácido. El sistema de bajo voltaje se repara fácilmente, sin la necesidad de capacitación especializada en alto voltaje, y se ha probado en cámaras climáticas entre -25° C y + 60° C.

Las baterías de iones de litio de cero emisiones también ofrecen un ruido significativamente menor en el lugar de trabajo. Por ejemplo, el nuevo SL26RTE es un 60% más silencioso que el Snorkel SL26SL existente, a menos de 68dB.

Equipados con un cargador de batería de 2.5kWh 50A, los paquetes de batería se pueden cargar completamente en menos de 6 horas, a un costo significativamente menor que el equivalente diesel.

Stephen Irish, fundador y director comercial de Hyperdrive Innovation comentó:



En la imagen (de derecha a izquierda): John Gill, Director de fabricación, Snorkel; Matthew Elvin, Director Ejecutivo, Snorkel; con Stephen Irish, director comercial; Jason Lovell, Gerente de Ingeniería; y Ed Bisdee, ingeniero sénior de integración de sistemas Hyperdrive Innovation.

"Ha sido fantástico asociarse con Snorkel en sus primeras máquinas alimentadas por batería de iones de litio. Tener la oportunidad de colaborar con otro negocio progresista y con visión de futuro que está a la vanguardia de su industria es un testimonio de nuestras capacidades y un gran ejemplo de la ola de crecimiento limpio impulsado por la modificación de la legislación internacional. Estamos encantados de asegurar el contrato para suministrar el SL26RTE y SL30RTE con la última tecnología de batería Hyperdrive y trabajando con un cronograma exigente, ha sido un placer apoyar a Snorkel para llevar estos vehículos conceptuales iniciales a través del ciclo de desarrollo y la producción".

El Snorkel SL26RTE ofrece una altura máxima de plataforma de 8.0 m, una capacidad de elevación de 680 kg. y un espacioso 1.72 m X 4.6 m de plataforma con la extensión de plataforma desplegable de 0,91 m, el SL26RTE pesa 3.500 kg y, disponible con neumáticos que no dejan marcas, es ideal para todo tipo de aplicaciones en interiores y exteriores.

El Snorkel SL30RTE más grande puede alcanzar una altura máxima de plataforma de 9,0 m, elevando una capacidad máxima de plataforma de 590 kg. Manejable a toda altura, el SL30RTE tiene una plataforma fija de 1.72m x 4.23m y pesa 3,450 kg.

Ambos modelos comparten el mismo rendimiento de tracción a las 4 ruedas, capacidad de nivelación del 50% y capacidades de autonivelación sin estabilizadores de hasta 9° de adelante hacia atrás y 13° de lado a lado, como los Snorkel SL26SL y SL30SL originales con motor diesel que todavía están disponibles a pedido. A partir del 1 de enero de 2020, los modelos SL26SL y SL30SL se renombrarán como los SL26RT y SL30RT.

La línea de ensamblaje de Speed Level de litio fue inaugurada oficialmente por el CEO de Snorkel, Matthew Elvin, durante una visita de los distribuidores escandinavos de Snorkel al Centro Vigo.

Para obtener más información sobre Snorkel, visite www.snorkellifts.com



SNORKEL™ S2255RT & S2755RT: PLATAFORMAS DE TIJERA TODO TERRENO COMPACTAS Y ANGOSTAS
POTENTE TRACCIÓN 4X4 | 1,2 M DE EXTENSIÓN DE PLATAFORMA | DISPONIBLE EN VERSIÓN BI-ENERGY

PERFECTAS PARA CUALQUIER TRABAJO

Las angostas plataformas de tijera todo terreno Snorkel S2255RT y S2755RT ofrecen una solución móvil de alta calidad para trabajar en altura en espacios limitados y sobre suelos difíciles. Con un peso inferior a 2.800 kg, estos modelos cuentan con un chasis angosto de 1,45 m y pueden ser transportados con autos comerciales normales sobre un remolque estándar. Las plataformas cuentan de serie con un potente sistema de tracción 4x4 y un motor Kubota. Opcionalmente hay disponible una versión bi-energy, que puede funcionar con diesel en el exterior y con batería en el interior con cero emisiones.

Snorkel | Ventas
Servicio
Repuestos
www.aherniberica.es





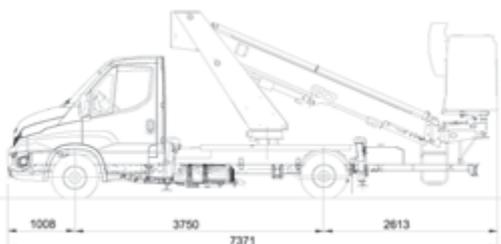
Movex TLR16

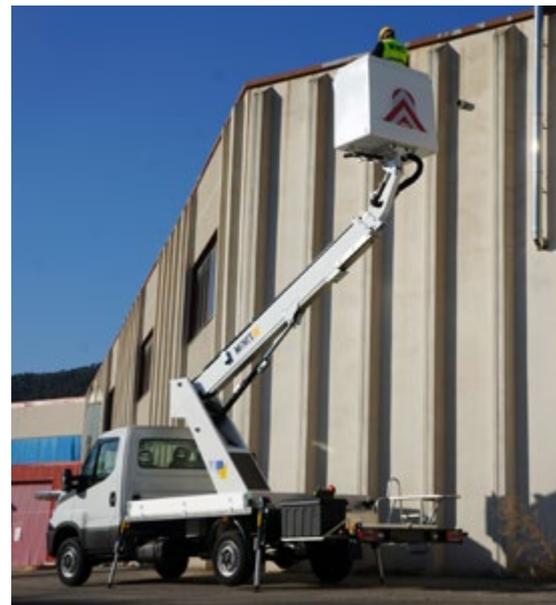
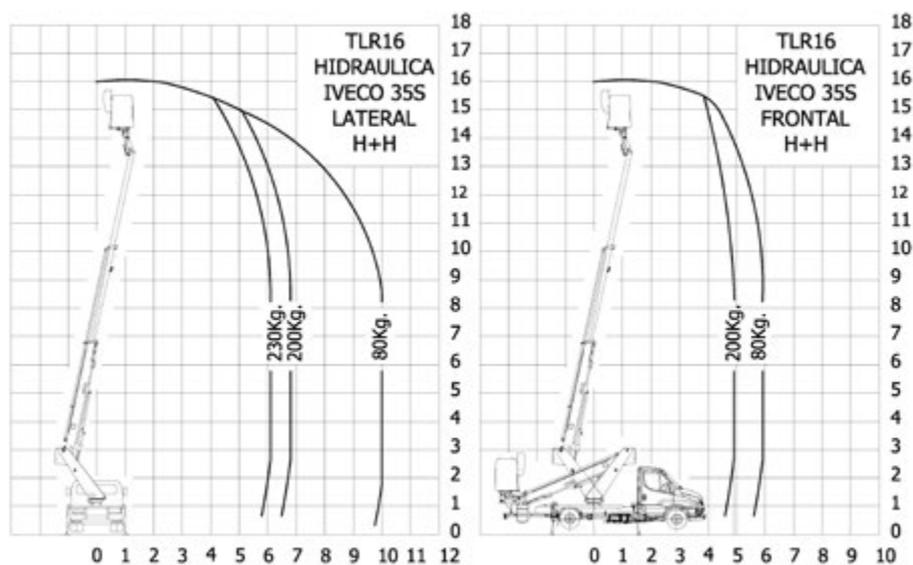
Nueva plataforma de 16,4 m telescópica de Movex sobre Iveco

Talleres Velilla presenta su nueva plataforma MOVEX TLR16 telescópica. Este nuevo modelo ofrece una altura de trabajo de 16.4 m, 225 kg en cesta y un peso bueno sobre Iveco.

Se ha diseñado especialmente para los alquiladores y se va a fabricar en serie, con lo cuál se garantiza un precio muy competitivo en este nuevo modelo.

Angel Velilla explica a Movicarga: “Es un modelo muy versátil de fácil manejo, con estabilizadores verticales, pensado sobre todo en el alquilador, en que tenga dentro de su parque un modelo perfecto para sus clientes, además con un precio muy atractivo.”





SERIEDAD Y EXPERIENCIA

MOVEX

1a Máquina Híbrida de Europa con 0% de contaminación

Paseo de la ribera, 101 | apartado 47 | 08420 canovelles | Tel. 93 849 37 77 | www.talleresveilla.com | info@talleresveilla.com

Una grúa de construcción móvil Liebherr parte del proyecto de renovación Zwinger en Dresde

La grúa de construcción móvil Liebherr MK 88 Plus Liebherr despliega todo su potencial en espacios muy restringidos, donde el techo de la Galería Semper recibió nuevos paneles de vidrio.

En el verano de este año, la grúa de construcción móvil Liebherr, MK 88 Plus suministrada por Krandienst Kunze eK, se usó para darle a uno de los edificios más famosos del centro de Dresde una nueva oportunidad: el techo de la Galería Semper recibió nuevos paneles de vidrio.

IMPRESIONANTE EN UN ESPACIO TAN CONFINADO

"Estaba bastante cerca. Más justo mis espejos en el espacio no habrían cabido", dice el operador de grúa Christian Jahn, sonriendo. Condujo la MK al sitio con confianza. Sin embargo, el enfoque se volvió particularmente desafiante en un momento: la vía a la Galería Semper era solo unos centímetros más ancha que la grúa móvil de construcción. La única ruta de acceso posible era a través de la puerta del Pabellón Glockenspiel, la entrada principal de la ciudad. Pero, con mucha habilidad y experiencia, así como la ayuda de los programas de dirección del tren de aterrizaje, Christian Jahn guió la grúa de casi 16 metros de largo a través de la entrada. Esto fue visto por turistas asombrados, para quienes el espectáculo fue definitivamente algo fuera de lo común.

Al llegar al patio de Dresden Zwinger, el montaje de la grúa MK 88 Plus comenzó de inmediato en el área cerrada del sitio de construcción. Una vez más, la grúa robó el protagonismo del edificio monumental. Los visitantes y los equipos de construcción quedaron hipnotizados mientras la MK se desplegaba con solo tocar un botón, en una posición de pluma abatida de 30 ° a una altura de gancho de más de 50 metros. Desafortunadamente para aquellos que miraron, el evento no duró mucho ya que el ensamblaje de la MK 88 Plus duró sólo 17 minutos. La grúa estaba lista para trabajar a las 11 en punto.

PANELES DE VIDRIO COLOCADOS CON LA MÁXIMA PRECISIÓN

La Galería Semper, construida en 1854, se ha sometido a un proceso completo de renovación en dos etapas desde 2013. Además de encargar a Krandienst Kunze e.K. como contratista general para todos los servicios de grúas, la empresa estatal Sächsische Immobilien- und Baumanagement GmbH también contrató a AGS Montagen GmbH, que se hizo cargo del reemplazo de las ventanas. Los componentes de vidrio individuales se colocaron de forma segura con la ayuda de un manipulador de vidrio especial conectado al gancho de la grúa. Fue, por encima de todo, el modo de posicionamiento fino Micromove

de la grúa de construcción móvil Liebherr lo que demostró ser de gran ayuda. Con este modo, los paneles de las ventanas se pueden colocar con precisión milimétrica y convenientemente a través del control remoto.

La operación de control remoto de la grúa fue especialmente importante para Ray Bienert, líder del equipo de instalación de AGS Montagen GmbH. A diferencia de otras soluciones de elevación, el operador de la grúa pudo pararse directamente al lado del equipo de ensamblaje y, por lo tanto, pudo observar claramente la selección y los puntos de ajuste de los paneles de vidrio que son aproximadamen-

te de 1,2 x 0,7 metros de tamaño y un peso de 45 kilogramos, ya que los elementos de vidrio eran relativamente pequeños. Sin embargo, se requirió atención absoluta. "En el segundo panel ya estábamos trabajando como un equipo, el operador de la grúa y nosotros", dice Bienert y luego agrega, "Pero la velocidad con la que pudimos trabajar también fue fantástica. Lleva el doble de tiempo con otros sistemas de grúas. Disfrutamos trabajar con grúas móviles como la MK". Después de una hora y media, todos los paneles de vidrio habían sido reemplazados. Un par de cargas de material de construcción más tarde, la grúa dejó Zwinger de la misma manera que había llegado.



El equipo de Haulotte Shanghai pasa la capacitación de IPAF

Haulotte Shanghai ha sido reconocido por IPAF como la primera empresa en China con «todo su personal adquiriendo la formación IPAF». Ahora, todos los empleados, incluidos los vendedores, el personal administrativo y los técnicos, saben cómo utilizar de forma segura las plataformas de trabajo móviles elevadoras.



El carné PAL (Powered Access Licence) está reconocido en la industria de la elevación de todo el mundo como certificación de que el operador ha recibido una formación de alta calidad. Está emitido por IPAF y los reciben los operadores que han terminado con éxito un curso de formación en un centro de formación aprobado IPAF. En este sentido, los 42 miembros del personal de Haulotte en China han recibido el carnet PAL.

La seguridad es una prioridad para Haulotte, que tiene como objetivo ofrecer al usuario una experiencia basada en la seguridad. En 2015, la filial china se convirtió en un centro de formación de IPAF, con una actividad continuada, formando así a más de 150 personas desde entonces. William Fu, instructor senior de Haulotte también capacita al personal para que se convierta en instructores certificados de IPAF para satisfacer la enorme demanda en la industria china de las plataformas elevadoras móviles de personal. Por su parte, Harry Wang, director general de Haulotte China, ha hecho hincapié en la fuerte cooperación entre IPAF y Haulotte: “Nos complace apoyar a IPAF en China. Este honor es el símbolo de nuestra colaboración mundial sostenible”, ha destacado.

NEW STAR 8 S

- ▶ La mejor altura de trabajo
- ▶ Extensión de la plataforma: + 0,4 m
- ▶ Mínimo mantenimiento
- ▶ Diagnostico a bordo: Activ'Screen

“Un hito en el camino” de Tadano Demag: nueva señalización en el almacén de High Bay en Dinglerstraße

El cambio de nombre de "Terex Demag" a "Tadano Demag" tomó forma visible el 7 de septiembre. Más específicamente, la señalización en el almacén de High Bay en Dinglerstraße fue reemplazada y todas las instancias del logotipo "Terex" se cambiaron a "Tadano", y con una grúa Demag, como corresponde a la compañía, por supuesto.

Fue un trabajo fácil para la grúa Demag, al menos en términos del peso de la carga; después de todo, la unidad de cinco ejes solo tenía que lidiar con una cesta con dos personas en ella y los letreros de plástico, todo ascendiendo hasta un total de 200 kilogramos. "Sin embargo, cuando se trata de nosotros como empresa, no había nada olvidable en hacer esto. De hecho, tenía una enorme importancia ya que representaba el comienzo de una nueva era en la historia de nuestra empresa", explica el gerente de planta Ulrich Strieder. Y no hace falta decir, por supuesto, que una grúa Demag era la única forma de hacerlo: la grúa fue proporcionada por Steil Kranarbeiten, y solo tomó dos horas conducirla desde la sucursal en Saarwellingen a Zweibrücken.

Trabaja a alturas vertiginosas

La grúa estaba equipada con una pluma principal de 60 metros (más una pluma) y un



contrapeso de 33.8 toneladas para el trabajo, lo que le permite trabajar en el radio requerido de hasta 56 metros. Además, el clima fue absolutamente espléndido, lo que hizo posible que el operador de la grúa y el conductor del camión de apoyo instalaran y configuraran la grúa en el estacionamiento frente al almacén de High Bay en solo dos horas. Y una vez que todo estuvo listo, los dos instaladores de la compañía de señalización levantaron en el aire y lo sacaron en el aire, quienes primero quitaron los viejos carteles uno por uno a una altura de 20 metros antes de instalar los nuevos. Esto, por supuesto, requería una coordinación adecuada con el operador de la grúa, lo que se hizo por radio. En total, el procedimiento tomó alrededor de 25 ascensos antes de que el logotipo azul y negro de Tadano adornara completamente el almacén de la High Bay al final del día.

¡La Seguridad, lo primero!

"Este fue un comienzo suave en la nueva era", menciona Strieder. Después de todo, los ascensos con cestas de hombre requieren una preparación especial. Sin embargo, la escalada industrial, que en teoría habría sido una opción más simple, estaba fuera de discusión debido a la falta de opciones de anclaje en el techo del almacén de gran altura, dejando el uso de una canasta de hombre como la única forma de hacer el trabajo.



Para asegurarse de que los dos instaladores estarían seguros mientras trabajaban, trabajaron con arneses de seguridad en todo momento y la grúa estaba equipada con un sistema de bajada de emergencia que permitiría bajar la canasta de manera segura en caso de mal funcionamiento de la grúa. Strieder está contento con cómo se desarrolló el proyecto de "reemplazo de señalización": "Ahora cualquier visitante podrá decir que estamos en camino a un futuro brillante bajo el paraguas desde lejos de Tadano, un hito en el camino que nos espera y a nuestros clientes".

Smopyc en Ritchie Bros.

Smopyc, la feria de referencia en el sector de maquinaria de la construcción y O.P. que se celebrará del 1 al 4 de abril de 2020, estuvo exponiendo en la subasta de Ritchie Bros que se llevó a cabo los días 28 y 29 de noviembre en Ocaña (Toledo).

A falta de 5 meses, Smopyc muestra unos datos muy positivos, ya que se han llegado a cifras que reflejan un 50% más de ocupación que la edición anterior en 2017.

Han confirmado su asistencia 1000 marcas e incluso las empresas que ya han confirmado están aumentando metros. Sin duda es la cita ineludible del 2020 para todas las personas que están en el sector.

Como novedades, este año es de miércoles a sábado, se celebrará una cena de gala donde las empresas pueden reservar mesas para ellos y sus clientes a precios muy interesantes.

La feria ocupará siete pabellones, los pabellones 3, 4, 5, 6, 7, 8 y 9, más el área exterior, lo que supone una superficie de exposición de más de 90.400 metros cuadrados.

Nuevo anuncio organizativo para PM Oil & Steel SPA

Steve Filipov, recién nombrado CEO de Manitex International, se complace en anunciar importantes desarrollos en sus operaciones en Italia. A partir del 1 de noviembre, los negocios de PM y Oil & Steel operarán como divisiones separadas de Manitex International. De acuerdo con esto, se han anunciado dos nombramientos de alta gerencia. El Sr. Giovanni Tacconi es nombrado Gerente General para el negocio de grúas articuladas PM, mientras que el Sr. Fabrizio Girotti es nombrado Gerente General para el negocio de plataformas de trabajo aéreo de Oil & Steel; ambos informando directamente al Sr. Filipov.

En estos roles recién establecidos, Giovanni y Fabrizio tendrán la responsabilidad total de las ventas, servicio y piezas, fabricación, ingeniería y todas las operaciones comerciales de sus respectivas operaciones.

PM está bien establecida en todo el mundo como uno de los líderes en grúas articuladas montadas sobre camión, un negocio en el que tiene más de 60 años de experiencia al producir su primera grúa en 1959! Del mismo modo, en sus casi 25 años en el negocio de plataformas de trabajo aéreo, Oil & Steel se ha establecido como un fabricante líder de plataformas montadas sobre camiones y sobre orugas tipo araña.

Durante los últimos dieciséis años, Giovanni Tacconi ha sido Director Comercial de PM Group y Oil & Steel, mientras que durante los últimos doce años Fabrizio Girotti ha sido Director Industrial de Oil & Steel. Durante su larga permanencia, ambos han hecho una contribución significativa al crecimiento y al éxito de las empresas.

Al hacer los anuncios, el Sr. Filipov felicitó a estos ejecutivos por sus nombramientos y expresó su confianza en que en sus nuevos roles, ambos veteranos experimentados, mejorarán aún más el desempeño y los resultados de sus negocios.



Fabrizio Girotti, Director General Oil & Steel



Giovanni Tacconi, Director General PM

**NUESTRO DESAFIO.
VUESTRA OPORTUNIDAD.**

OIL & STEEL

NUEVA SNAKE 2413 PLUS PLATAFORMA AÉREA ARTICULADA CON DOBLE PANTÓGRAFO

CONSTRUCCIÓN COMPACTA Y LIGERA.
Su tamaño compacto permite la instalación en la corta distancia entre los ejes (2900 mm).

RENDIMIENTO MEJORADO

- Capacidad máxima: 250 kg
- Altura máxima de trabajo : 23,5 m
- Max alcance de trabajo : 13 m

- Estabilizadores extensibles delanteros con H estabilizadores
- Máximas prestaciones, incluso en espacios sumamente pequeños, gracias a tres tipos de estabilización

SEGURIDAD Y FIABILIDAD

- Nueva unidad de procesamiento electrónico

Oil&Steel Iber ca SL.
Ctra Nacional III 339
46190 Riba-Roja del Turia, Valencia, Spain
Tel: +34 902 636 778 - info@oilsteel.com



Formación

Formación del Departamento Comercial de Europlataformas 2000, S.A.

El pasado 14 de Noviembre, se celebró la reunión del Departamento Comercial de Europlataformas 2000, S.A., donde se analizaron los resultados obtenidos en el transcurso del año. Igualmente, se marcaron las estrategias a seguir en el Departamento con nuevas líneas de negocio con objeto de continuar creciendo. La gerencia

de Europlataformas 2000 S.A. se encuentra muy satisfecha con los resultados obtenidos, en base a la línea estratégica comercial que se marcó el pasado año "Plan Estratégico Comercial 2020", así como reconoce el gran valor del equipo humano y profesionalidad del mismo.

Nueva Liebherr LTC 1050-3.1 para Grúas Aguilar

La última adquisición de Grúas Aguilar es una grúa Liebherr LTC 1050-3.1, la cual ofrece unas excelentes características como su carga máxima de 50 t, una altura de elevación máxima de 48 m, alcance máximo de 39 m y pluma telescópica de 36m.

Luis Aguilar, CEO de Grúas Aguilar explica a Movicarga: "Esta grúa ofrece unas excelentes características de pilotaje, características de las clásicas grúas todo terreno. Gracias a su construcción compacta y a su dispositivo de elevación para trabajos en espacio reducidos, hacen que este modelo sea perfecto, por ejemplo, para trabajos con grúa en naves industriales. Estamos encantados con su rendimiento".



Debut irlandés: Kavanagh Crane Hire recibe la primera grúa Demag® AC 45 City Crane en el país

Kavanagh Crane Hire siempre ha estado muy abierto a los nuevos modelos de grúas Demag®: la compañía no solo fue la primera en usar una Demag AC 250-1 en Irlanda, sino que también siguió con la colocación de la primera Demag AC 220 -5 y AC 100-4L en el país en funcionamiento en 2016 y, ahora, recibiendo la primera Demag AC 45 City que llegará allí.

La grúa fue entregada por el ingeniero de campo senior, Tony Mullin, y el gerente de ventas regional de Demag Mobile Cranes en Tadano Demag, Lyle Sibbald, quienes señalaron que estaban extremadamente contentos con el hecho de que estaban entregando la primera AC 45 City en Irlanda a Kavanagh: "Kavanagh Crane Hire siempre ha sido un gran defensor de las grúas móviles Demag y estamos encantados de entregarles la primera Demag AC 45 City de Irlanda", dijo Sibbald. "Muchas gracias a la familia Kavanagh por su continua confianza en Demag", continuó Mullin.

Los números muestran cuán estrecha es la relación comercial: Kavanagh puso en funcionamiento su primera grúa Demag en 1996, y hoy tiene la flota de Demag más grande de toda Irlanda con un total de 17 grúas Demag. En consecuencia, no debería sorprendernos que esta relación comercial haya estado marcada por un momento muy especial en 2008, cuando la grúa número 1000 del modelo AC 80 construida en Zweibrücken fue entregada a Kavanagh, lo que provocó una celebración.



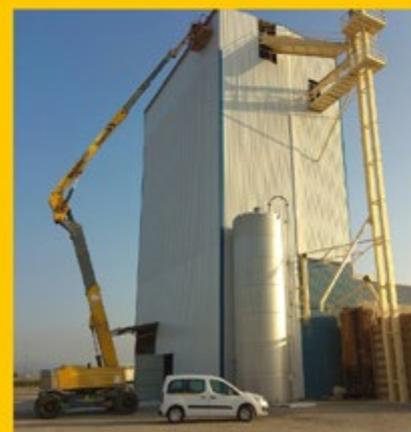
De izquierda a derecha: Pat Kavanagh, Director Financiero de Kavanagh Crane Hire, Lyle Sibbald, Gerente Regional de Ventas, Demag Mobile Cranes, Paul Kavanagh, Director Kavanagh Crane Hire y Tony Mullin, ingeniero de servicio de campo senior, grúas móviles Demag.



EUROPLATAFORMAS
www.europlataformas.es – 900 924 603

EUROPLATAFORMAS, empresa referente en el sector de Plataformas Elevadoras Móviles de Personal, con Delegaciones en toda Andalucía, Madrid y Murcia, con equipos adaptados a las necesidades de los clientes, y un equipo altamente cualificado, para ofrecerles el mejor servicio.

Póngase en contacto al telf. gratuito 900 924 603, o visite nuestra página web: www.europlataformas.es



Primera miniexcavadora eléctrica JCB entregada a Loxam

Una de las principales empresas de alquiler de equipos de Europa acaba de hacer firme su apuesta por invertir en equipos compatibles con la sostenibilidad ecológica al adquirir su primera miniexcavadora eléctrica JCB. La entrega al Grupo LOXAM de la JCB 19C-1E en Colombes (Francia), la primera miniexcavadora eléctrica del mundo en entrar en plena producción, es una muestra clara del compromiso de ambas compañías por trabajar de cara a un futuro sostenible.



El Dr. Philippe Girard (izquierda) entrega las llaves de la miniexcavadora eléctrica JCB 19C-1E al Director de Equipos del Grupo LOXAM, Thierry Lahuppe.

El JCB 19C-1E es cinco veces más silenciosa que su homóloga diésel y se espera que sea un gran éxito entre aquellas empresas que trabajan en interiores de edificios y en áreas urbanas sensibles al ruido y a las emisiones. Y su autonomía es plena: estando completamente cargada, esta miniexcavadora eléctrica puede trabajar durante un turno de día completo.

Según el Director de Equipos del Grupo LOXAM, Thierry Lahuppe "la incorporación de esta primera miniexcavadora eléctrica a la flota de equipos de LOXAM demuestra nuestro compromiso genuino con el desarrollo de un sector de alquiler más responsable y respetuoso con el medio ambiente y las obras urbanas. Como líder en el sector del alquiler, LOXAM quiere demostrar lo importante que es ofrecer una gama de equipos eléctricos. Se trata de prepararse para el futuro y satisfacer las crecientes exigencias medioambientales de nuestros clientes que trabajan en obras urbanas. Nuestro objetivo es ir aún más lejos para animar a los fabricantes a seguir desarrollando equipos respetuosos con el medio ambiente. Hay muchas soluciones tecnológicas y la electricidad es una de ellas".

Philippe Girard, MD de JCB Francia añade: "estamos encantados con la confianza y el in-

terés de LOXAM en la primera miniexcavadora eléctrica de JCB. Esta innovadora

máquina se está imponiendo en la industria y fue diseñada por JCB no solo para satisfacer la creciente demanda de máquinas respetuosas con el medio ambiente, sino también para reducir el ruido en las obras".

Las características principales de esta JCB 19C-1E adquirida por LOXAM incluyen: cuatro módulos de baterías de iones de litio que proporcionan una capacidad de almacenamiento de 20 kWh, un sistema hidráulico con sensor de carga que proporciona un potente rendimiento de excavación, un sofisticado sistema de gestión de baterías que garantiza la disponibilidad a turnos completos y la opción de carga a 230 V cuando sea necesario, con un tiempo de recarga de 10 horas.

La operación de emisión cero en el punto de uso, sin ataduras o cables de arrastre inseguros, permitirá a los contratistas trabajar dentro de edificios y en entornos urbanos sensibles a las emisiones. También permitirá a los contratistas ferroviarios operar en túneles y bajo tierra, sin tener que instalar costosos equipos de extracción de gases de escape. Los contratistas también podrán trabajar fue-

ra de los horarios habituales en pleno casco urbano, sin molestar a los residentes, así como en otros entornos sensibles al ruido, como hospitales y escuelas.

Mediante un sistema eléctrico de 48 V, un motor eléctrico de alta eficiencia proporciona un par instantáneo para alimentar el sistema hidráulico de detección de carga Rexroth de Bosch, de eficacia probada. Esto proporciona el mismo rendimiento de excavación líder del sector que el 19C-1 estándar. El sistema hidráulico también suministra un circuito auxiliar de doble flujo de 32 litros/min.

La máquina dispone de tres modos de funcionamiento, controlados por un dial giratorio. En el ajuste 'bajo', el motor eléctrico funciona a 1.200rpm. En el ajuste 'general', en cambio, funciona a 1.600rpm y en el modo 'alto', el motor gira a 1.800rpm. Hay un modo de arranque automático adicional para el seguimiento, en el que el motor funciona a 2.300 rpm para el movimiento rápido de la máquina entre los sitios de excavación.

En su interés por hacer gala de esta adquisición, LOXAM presentará su JCB 19C-1E en el stand que llevará a la feria Paysalia de Lyon del 3 al 5 de diciembre.



TE OFRECEMOS LO QUE NECESITAS CON TODA SEGURIDAD

LOXAMHUNE,
empresa líder en el sector.
Nuestra experiencia es su garantía.



ALQUILER Y VENTA DE MAQUINARIA Y PLATAFORMAS ELEVADORAS



Mucho más que un alquiler

902 10 86 86



loxamhune.com





Jofemesa llega a 57 m

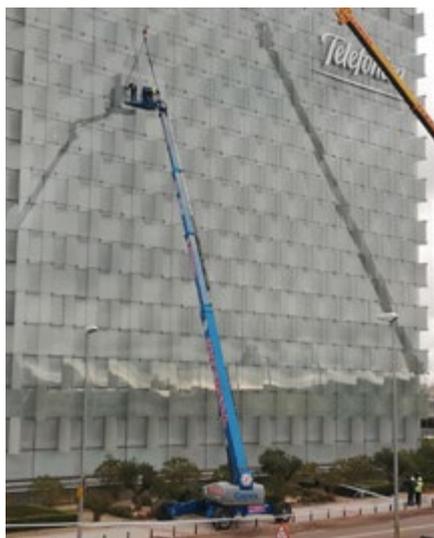
La empresa de alquiler Jofemesa ha estado trabajando en el edificio de Telefónica con su plataforma telescópica Genie® SX™-180 llegando a una altura de nada menos que 57 m de altura de trabajo, la plataforma más alta de su parque de alquiler que le permite acceder a lugares de trabajo inaccesibles para otras plataformas.

Bajo el lema '57 metros en sólo 5 minutos' el modelo SX-180 de Genie ofrece más que una altura imponente y un alcance excepcional.

Joaquín Fernández, CEO de Jofemesa explica a Movicarga: “Se trata de una máquina que combina capacidades impresionantes con características de diseño únicas, ofreciendo versatilidad y solventando un amplio rango de tareas de alta precisión para los sectores más exigentes. El mercado es cada vez más exigente, y nosotros les ofrecemos a los clientes máquinas impecables como la Genie SX 180, damos un servicio de calidad superior. Nos adaptamos constantemente a los crecientes desafíos del sector de la elevación. Ofrecemos un completo asesoramiento comercial y técnico tanto en alquiler como venta. El servicio postventa es un pilar fundamental en la empresa, y ofrecemos cursos de formación. Nuestra atención es directa y profesional”.

El sistema Genie XChassis™ se extiende y retrae para proporcionar estabilidad durante el trabajo y un perfil estrecho para el transporte. Tiene un plumín giratorio de 3,05 m con articulación vertical de 135° y horizontal de 60° para posicionar fácilmente a los trabajadores y las herramientas.





La cesta incluye nivelación automática de 2,44 m con una capacidad sin restricciones de 340 kg.

Una ventaja es la posibilidad de desplazamiento a altura total para una mayor productividad en el lugar de trabajo.

Afronta sin problemas los trabajos más extremos con una altura de trabajo de 56,9 m y un alcance horizontal de 24,4 m plataformas.

PUNTOS DESTACADOS

- Altura de trabajo: 56,86 m.
- Alcance horizontal: 24,38 m.
- Área de trabajo: 90.600 m³
- Peso: 24.948 Kg.
- Capacidad de carga: 340 Kg.
- Extensión y retroceso de pluma telescópica en menos de 5 minutos.
- Plumín giratorio: 3,05 m.
- Desplazamiento a máxima altura.
- Dimensiones más reducidas.
- Mayor flexibilidad y maniobrabilidad.
- Fácil de transportar gracias al sistema compacto de Genie.
- XChassism, con ejes que se extienden y retraen en sólo 1 minuto.

Con delegación en Asturias, Madrid, Valencia y Castellón de la Plana, la empresa Jofemesa tiene una proyección espectacular dentro del mercado español, gracias a su capacidad de trabajo y a su seriedad en los negocios.

Su experiencia, sumado a la especialización en alquiler y venta de plataformas y carretillas elevadoras, les permite ser una de las empresas de referencia en el mercado allí donde tienen delegación. Cuenta con taller propio de reparación y revisión de maquinaria y ofrece formación para su manejo.



**Alquiler de maquinaria, plataformas elevadoras,
transporte y venta y otros servicios**

www.jofemesa.com

Madrid - Asturias - Valencia - Castellón - Alicante

902 220 252



EGI-Klubb

EGI-Klubb Group presenta el primer modelo de su gama de plataformas aisladas completamente renovadas en Rusia

EGI-Klubb Group se enorgullece en anunciar el lanzamiento del primer modelo de su gama completamente rediseñada de plataformas aisladas sobrevehículos (furgonetas, chasis y camiones) de 10 a 65 m de altura de trabajo.

El modelo de plataforma aislada E14P está montado en una camioneta Ford Transit. Equipado con un brazo pendular, alcanza una altura de trabajo de 14 m para un alcance lateral de 7,50 m. Esta plataforma está aislada hasta 46kV de acuerdo con la norma ANSI cat. B y C.

Este modelo ha sido diseñado para cumplir con las expectativas de los profesionales de la red que desean mantener el poder de las líneas de distribución de energía durante las operaciones de mantenimiento.

El modelo E14P se exhibe actualmente en el Show Electrical Nets of Russia en el stand de Safe Technology (B61), el distribuidor ruso de EGI y Klubb desde varios meses.

La plataforma aérea telescópica E14P con su brazo pendular para trabajar en redes de distribución de energía bajo voltaje

"Llevamos un año trabajando en la revisión de los productos de EGI-Klubb Group. El lanzamiento de esta nueva plataforma montada sobre furgón ligero con nuestro distribuidor Safe Technology en Rusia es un gran éxito. Estos modelos combinan los mejores conocimientos técnicos de EGI y Klubb. Ya están disponibles para ordenar y los comentarios de nuestros clientes son muy positivos", dijo Julien Bourrellis, presidente de KLUBB.

EGI fue adquirida por Klubb Group en el verano de 2018. Esta compañía de 35 personas estaba en proceso de liquidación a pesar de su reconocido conocimiento en la fabricación de plataformas aisladas de alto voltaje y de Plataformas de Bomberos.

Hoy, EGI Klubb Group continúa fabricando sus productos emblemáticos, así como las plataformas sobre camiones del Grupo. En un sitio de 12.000m² cubiertos y 7ha de terreno, esta fábrica se encuentra en plena expansión, con una producción muy orientada a la exportación. En octubre de 2019, la revista UNION reconoció a EGI-Klubb Group como la compañía del año por su cambio excepcional.

E14P montado en Ford Transit listo para ir a Rusia - 14 m de altura de trabajo y 7,50 m de alcance lateral.



Anapat participa en el Comité de Organización de Smopyc 2020

ANAPAT asistió a la última reunión del Comité de Organización de la Feria SMOPYC 2020, que tuvo lugar en Zaragoza el pasado 5 de Noviembre.



En esta reunión se informó sobre el estado de la organización de la Feria, con unas expectativas positivas, superando a día de la reunión el ratio de m² por expositor de las ediciones anteriores, y se contó además con la asistencia de los representantes de las Asociaciones ANA-GRUAL y ANMOPYC.

Como en ediciones anteriores, ANAPAT estará presente en SMOPYC 2020 con un stand en situación de relevancia dentro del recinto ferial.

Anapat estuvo presente en la Feria Logistics & Distribution en Madrid

Un año más, ANAPAT estuvo presente en la última edición de la Feria Logistics, celebrada en Madrid los pasados 13 y 14 de Noviembre. La Asociación visitó los stands de los expositores de socios alquiladores como Alcamar y GAM, y de los socios colaboradores como Ahern Ibérica, Maqel, Pramac y TVH. También mantuvo encuentros con socios y alquiladores que visitaron el evento. Con esta visita, ANAPAT quiso mostrar su apoyo y compromiso con todas las empresas del sector en aquellos eventos y actividades en las que éstas participen.



Holland Lift felicita a Anapat por su 25 aniversario



Holland Lift y todo su equipo felicitamos Anapat por su 25 aniversario. Que podamos disfrutar vuestra magnífica asociación durante muchos años por venir.

HOLLAND LIFT
sustainable at great height

Holland Lift International bv
t: +31 (0) 229 285 555
e: info@hollandlift.com
www.hollandlift.com



Fase V

Enfoque de Skyjack para el cumplimiento de la Fase V en Europa

La división Skyjack de Linamar Corporation (TSX:LNR) lanzó un libro blanco que describe los cambios principales en sus equipos para cumplir con la fase V. El fabricante líder comenzó a producir soportes de elevación más pequeños a comienzos de este año y su modelo final ya está en etapa de producción. A principios de 2019, se implementó la fase V de la normativa europea sobre emisiones, lo que hizo que muchos fabricantes tuvieran que encontrar motores adecuados para sus equipos, tanto grandes como pequeños.

«La solución para los soportes de elevación más grandes fue bastante simple, pero para muchas empresas fue casi imposible cumplir con los requisitos de la fase V en soportes de elevación menores de 16 metros y mantener un precio razonable», explicó Malcom Early, vicepresidente de marketing en Skyjack. «Skyjack aprovechó las capacidades de nuestro AXLDRIVE™ y adoptó un enfoque similar al utilizado para lograr el T4F en nuestros manipuladores telescópicos en Norteamérica para encontrar el camino».

El fabricante líder detalló que su solución para los soportes de elevación menores de 16 metros no necesita un filtro de partículas diésel (FAP) ni un ciclo de regeneración activa. Esto implica que no hay tiempo de inactividad mientras se espera la finalización del ciclo ni tampoco consecuencias costosas por ignorar esos ciclos de regeneración.

«Muchas empresas se aprovisionaron con los motores existentes de sus proveedores para extender la vida útil de sus máquinas actuales, pero Skyjack optó por hacerle frente a este cambio en vez de prolongar el proceso», explicó Corey Connolly, gerente de productos en Skyjack. «Esta decisión se tomó en parte para acelerar nuestro cronograma de cumplimiento y también para posicionar a Skyjack como el equipo de preferencia, dado que ya entregamos soportes de elevación que cumplen con la fase V a empresas de alquiler que buscan una opción con estas características en 2019».

Los soportes de elevación SJ46 AJ, SJ51 AJ y SJ45 T CE de Skyjack ahora tienen un motor diésel Deutz D2.2 y hallamos, mediante la investigación detallada en el libro blanco, que la única concesión significativa era la velocidad de conducción. Se mantienen las velocidades de función y el rendimiento durante

la conducción en terrenos difíciles con el sistema de tracción en las cuatro ruedas AXLDRIVE™ de Skyjack sigue siendo óptimo. Además de estas mejoras en los soportes de elevación más pequeños, se reducirá el ruido un 8 % en todos los modelos que cumplen con la fase V.

«El impulsor principal para escoger el motor de 18,5 kW en lugar de un motor superior a 19 kW fue que así mitigamos el efecto dominó que provoca elegir el motor significativamente menos costoso», dijo Connolly. «El ahorro asociado con el uso de un motor de 18,5 kW es sensato en términos económicos para Skyjack, sus clientes y los usuarios finales».

Puede encontrar el libro blanco completo que describe los cambios de Skyjack de conformidad con la fase V europea y la información de las pruebas en el sitio web www.skyjack.com/en-eu/whitepapers

Anapat asiste a la Jornada Sobre Prevención de Riesgos Laborales en las PEMP celebrada en Salamanca con la colaboración de Ipaaf



En el compromiso permanente por parte de ANAPAT por la Seguridad en el uso de las PEMP, ANAPAT estuvo presente en la Jornada sobre Prevención de Riesgos Laborales en las PEMP, celebrada en la delegación de la Junta de Castilla y León en Salamanca, el pasado 14 de Noviembre, y que contó con la colaboración de IPAF.

En esta Jornada se contó con la presencia de representantes de la Junta de Castilla y León, del Instituto Nacional de Seguridad y Salud en el Trabajo (INSST) y de la organización International Powered Access Federation (IPAF). Se analizó la Prevención de los Riesgos Laborales en las PEMP, con la formación en el uso de estas máquinas como pieza clave y fundamental para la seguridad en estos equipos. Además se informó a los asistentes sobre nuevas Notas Técnicas de Prevención (NTP) para las PEMP que el INSST está elaborando actualmente.

Ante el previsible aumento de la morosidad, Anapat puede ayudarle

La situación económica actual afectada por factores la incertidumbre política en España, el posible Brexit, la guerra comercial EEUU - China, la desaceleración de la economía mundial, está teniendo como consecuencia un repunte en la Morosidad en España.

Para poder hacer frente a este problema, ANAPAT tiene a disposición de sus socios herramientas como los informes de predicción de crédito y el Fichero de morosos.



EXPERTOS EN
SEGUROS
DE MAQUINARIA

- Grúas
- Plataformas elevadoras
- Carretillas



Nuestros profesionales llevan
**+ de 30 años defendiendo los intereses
de las empresas del sector**

Consúltenos sin compromiso
alkoramad@alkora.es

91 517 90 80

www.alkora.es

ALKORA
GRUPO VERSPIEREN

Inscripción Registro Dirección General de Seguros y Fondos de pensiones N° J-285 y RJ-0089.
Seguro de Responsabilidad Civil Profesional y Capacidad Financiera Conforme
a la Legislación en vigor. C.I.F.: A-01051747.



Adquisición

Gloobal adquiere Alve

Gloobal, una de las empresas referentes en el alquiler y renting de plataformas sobre vehículo, anuncia la compra de ALVE, especialista en alquiler de furgones cesta en toda la Península.

Con esta adquisición Gloobal consolida y refuerza su liderazgo en España.

Olaf Valldeperez propietario de ALVE destaca que "estamos muy satisfechos con el hecho de que nuestro negocio de alquiler pase a formar parte de Gloobal MovingRent, empresa que consideramos líder en España en alquiler de Plataformas sobre vehículos para trabajos en la vía pública. La necesidad de seguir prestando el mejor servicio, centrarse en la venta a nivel nacional e internacional en la nueva estrategia de la empresa con unas nuevas líneas de negocio, y orientar el futuro fuera del negocio de alquiler, han sido los motivos principales de ALVE para tomar esta decisión. Gloobal nos garantiza continuar con nuestros principales valores de cercanía con el cliente, trabajo en equipo y ofreciendo la máxima seguridad"

Iván Papell, CEO de Gloobal MovingRent añade: "la adquisición de ALVE es estratégica para nosotros y consolida nuestro fuerte plan de crecimiento. La trayectoria de ALVE como especialista en furgones cesta, con un servicio cercano y eficiente, encaja perfectamente con nuestra filosofía. Esta operación refuerza a Gloobal como líder en nuestro mercado. Nos permite garantizar el mejor servicio posible y estar más cerca de nuestros clientes."

Esta adquisición permitirá seguir fortaleciendo el negocio de Gloobal MovingRent SA, ampliando su cobertura, con puntos de servicio repartidos por toda la geografía, desde donde dar un alto nivel de servicio a sus clientes, ofreciendo un amplio parque de maquinaria nueva, asesoramiento personalizado y un servicio técnico rápido localmente.



La alianza para la FP Dual realizó una presentación en la Jornada de la Asamblea General de Anapat el 17 de diciembre

La Alianza para la FP Dual, organización cuyo objetivo es fomentar el desarrollo de la FP Dual en España y a la que ANAPAT se ha incorporado recientemente, llevó a cabo una Presentación de gran interés para el sector debido a la dificultad de las empresas para encontrar algunos perfiles de profesionales.

La Presentación tuvo lugar a las 12:00 h. del 17 de Diciembre, antes de la celebración de la Asamblea General de ANAPAT.



Alianza para
la FP Dual

Anapat llega a un acuerdo de colaboración con Haulotte para la impartición de cursos Ipad

La empresa HAULOTTE, fabricante de Plataformas Elevadoras Móviles de Personal (PEMP), y socio colaborador de ANAPAT, ha llegado a un acuerdo con la Asociación para colaborar en la Formación IPAF del Centro de Formación de ANAPAT.

HAULOTTE dispone de las instalaciones adecuadas, acreditadas por IPAF, así como los instructores acreditados para impartir esta Formación. Este acuerdo, por tanto, ofrece más opciones respecto a modalidades de formación para las empresas socias, pudiendo ofertar cursos de IPAF con diferentes posibilidades de impartición, proporcionando una diversidad formativa muy interesante para los asociados y los trabajadores, lo que contribuirá a una mejora de la seguridad y de la profesionalidad de los operadores de PEMP.



TVH

PARTS & MORE

Para ver nuestra gama completa, por favor, vaya a <https://www.tvh.com/plataformas-elevadoras>

TVH PARTS NV
Brabantstraat 15 · 8790 Waregem · Belgium
T +32 56 43 42 11 · F +32 56 43 44 88
info@tvh.com · www.tvh.com

CLEM ECOLOGIC, S.L.

Mov.- ¿Cómo se ha desarrollado el año para vosotros?

Primer Semestre 10% por encima de presupuesto. Segundo Semestre plano.

Mov.- ¿Se ha notado alguna bajada en alquiler? ¿En qué zonas?

Segundo semestre en todas, nosotros tocamos Zona centro (incluido Madrid) y Levante.

Mov.- La concentración que está habiendo en el mercado en alquiladores, ¿cree que es un paso bueno para el mercado?

Sí, jugadores más grandes y profesionalizados, hacen que el mercado se regule en cuanto a calidad y condiciones.

Mov.- ¿Han adquirido maquinaria este año? ¿De qué tipo?

Sí. Todo eléctrico o bi-energía. Tijeras y articuladas.

Mov.- ¿Qué es lo que valoran en los fabricantes de plataformas?

Es un conjunto de cosas, que unen: formación continua (antes, durante y después), soporte postventa, after-sales...

Mov.- ¿Qué planes a medio plazo tienen?

Mantener estable el negocio de las plataformas, con renovación de parque y crecimientos moderados.

Mov.- ¿Cómo ve el año que viene en cuanto a alquiler?

Plano con tendencia a descender.



El sitio web Genie® Aerial Pros™ alcanza nuevos lectores en Europa y Asia Pacífico

Plataforma digital ahora disponible para clientes de EMEAR (Europa, Oriente Medio, África, Rusia) y países seleccionados de la región Asia-Pacífico.

Tras el éxito registrado en Norteamérica, el sitio web Genie® Aerial Pros™ está ahora disponible para clientes en Europa, Oriente Medio, África, Rusia (EMEAR) y países del subcontinente indio y de la región del Sudeste Asiático. El sitio Genie Aerial Pros es la plataforma digital de la marca, diseñada para conectar clientes de alquiler, operarios de equipos y partes interesadas clave con expertos industriales. El contenido del sitio Genie Aerial Pros ahora se encuentra disponible en español en <https://www.genielift.com/es/aerialpros>

Con el objetivo de instruir a los profesionales del sector de las plataformas en temas importantes, tales como los futuros cambios de las normas industriales, seguridad y formación, servicio, introducción de productos y nuevas aplicaciones, el sitio web también ofrece a los clientes información sobre novedades de la empresa y eventos del sector. El contenido del sitio Genie Aerial Pros incluye consejos y artículos de tendencias, boletines de productos y videos, alertas de la industria, historias de éxito de clientes, testimonios y más.

«La marca Genie se enorgullece de ser accesible para todos y ha llegado el momento de compartir nuestras más de cinco décadas de experiencia con todos los implicados del sector de las plataformas. Ahora que se ha extendido el uso de las plataformas elevadoras móviles de personal (PEMPs), queremos compartir nuestros conocimientos con un campo más amplio de partes interesadas: desde distribuidores y empresas de alquiler que conocemos bien, hasta contratistas, jefes de obra, arquitectos y otras partes con los que estamos menos familiarizados», dice Jacco de Kluijver, Vicepresidente de Ventas y Marketing de Genie para EMEAR, Terex AWP.

James Barr, Vicepresidente Genie para APAC, Terex AWP, añade: «Ofreciendo a los clientes acceso a la información que necesitan saber, cuando lo necesitan, el sitio Genie Aerial Pros ahora abarca a una audiencia más global, proporcionando a nuestros clientes de todo el mundo la oportunidad de intercambiar preguntas con nuestros expertos y comentar en tiempo real – una forma más de seguir llevando a nuestros clientes y a sus negocios a lo más alto».

Similar en diseño a un blog, el sitio web Genie Aerial Pros ofrece una interfaz fácilmente accesible e interactiva que permite a los usuarios hacer clic en la información

que les interesa o aprender más a través de videos y recomendaciones de nuestros expertos Genie. Se pueden realizar preguntas y recibir respuestas claras y fiables sobre prácticamente cualquier tema. Los clientes pueden acceder al contenido del sitio web Genie Aerial Pros de varias formas, incluyendo el sitio Genie Aerial Pros, el Sitio web Genie y a través de las redes sociales de la empresa: Facebook (GenieLift), Twitter (@GenieLift), LinkedIn (Genie Industries) e Instagram (@genie_lift).

Para más información sobre los productos y servicios Genie, visite www.genielift.com/es



CLEM Eleva tus expectativas

#agv #automation #industrial
#intralogistics #robot #vehicles



clem.es



Innovación

Smopyc 2020 pone el acento en la innovación, como epicentro de sus actividades y espacio expositivos

Del 1 al 4 de abril del próximo año tendrá lugar la edición número 18 del Salón Internacional de Maquinaria de Obras Públicas, Construcción y Minería (SMOPYC), una celebración que potenciará la I+D+i, con espacios interactivos y zona para el debate.

La innovación y la tecnología son dos ejes prioritarios en el desarrollo de SMOPYC. Buena prueba de ello es que Salón Internacional de Maquinaria de Obras Públicas, Construcción y Minería lleva a cabo un buen número de acciones específicas que ponen de manifiesto la relevancia de estas áreas como potenciadoras de negocio y elementos de progreso sectorial.

En su edición número 18, SMOPYC contará, además, con un espacio en exclusiva para la innovación en el todos los profesionales tendrán un punto de encuentro ineludible, con espacios interactivos y para el debate. Aquí, participarán tres entidades que disponen de una amplia experiencia en este campo, como son: ANMOPYC (Asociación Española de Fabricantes de Maquinaria de Construcción, Obras Públicas y Minería), ITAINNOVA (Instituto Tecnológico de Aragón) y PTEC - Plataforma Tecnológica Española de Construcción-. Esta zona, que se presenta bajo la denominación de SMOPYC INNOVACIÓN, estará ubicada en el pabellón 9 de Feria Zaragoza y ofrecerá, del 1 al 4 de abril de 2020, cuatro áreas diferenciadas.

La zona Demos en la que habrá espacio para la realización de demostraciones reales de maquinaria autónoma y otras innovaciones. La zona Expositiva albergará stands de ANMOPYC, ITAINNOVA y PTEC, así como otras posibles organizaciones vinculadas con la tecnología y la innovación. Entre los aspectos más novedosos destaca la creación del Innovation Square, donde se podrá realizar charlas y coloquios sobre el uso de la tecnología aplicada a la maquinaria. Por último, se pondrá en marcha una zona de Innovación en la que se concentrarán

diferentes iniciativas que buscan potenciar el papel de la tecnología y los nuevos procesos en el sector, tales como la exposición de premiados en el concurso de novedades técnicas, los Premios Torres Quevedo, la Galería de las Grandes Obras y el espacio de compradores internacionales y misiones inversas, que organiza ANMOPYC.

Para llevar a cabo estas acciones, Feria de Zaragoza y SMOPYC han firmado esta mañana un acuerdo con estas tres entidades de manera que todos se comprometen a potenciar esta área y difundir las actividades que en ella se lleven a cabo. En la firma del convenio han participado el director general de Feria de Zaragoza, Rogelio Cuairán, el director gerente de ANMOPYC, Jorge Cuartero, la directora general de ITAINNOVA, Esther Borao, y el director gerente de PTEC, Carlos Martínez.

Otra de las actividades que se llevarán a cabo tras el acuerdo firmado hoy es la celebración de la jornada, organizada conjuntamente por ANMOPYC e ITAINNOVA: CONSTRUYES! III Jornada de Innovación Tecnológica en maquinaria para construcción y minería, que tendrá lugar el jueves 2 de abril en el Auditorio de Feria de Zaragoza.

En definitiva, un buen número de acciones que contribuirán, sin duda, a potenciar el papel de SMOPYC como escenario para la innovación y el desarrollo tecnológico para el sector de la maquinaria de construcción. Así, del 1 al 4 de abril del próximo año, Feria de Zaragoza pone a disposición de los profesionales una herramienta de primera magnitud que incrementa la competitividad empresarial y sirve de motor para el mercado nacional e internacional.

1-4 ABRIL/APRIL ZARAGOZA (ESPAÑA/SPAIN)

SMOPYC

2020

18 SALÓN INTERNACIONAL DE MAQUINARIA DE
OBRAS PÚBLICAS, CONSTRUCCIÓN Y MINERÍA

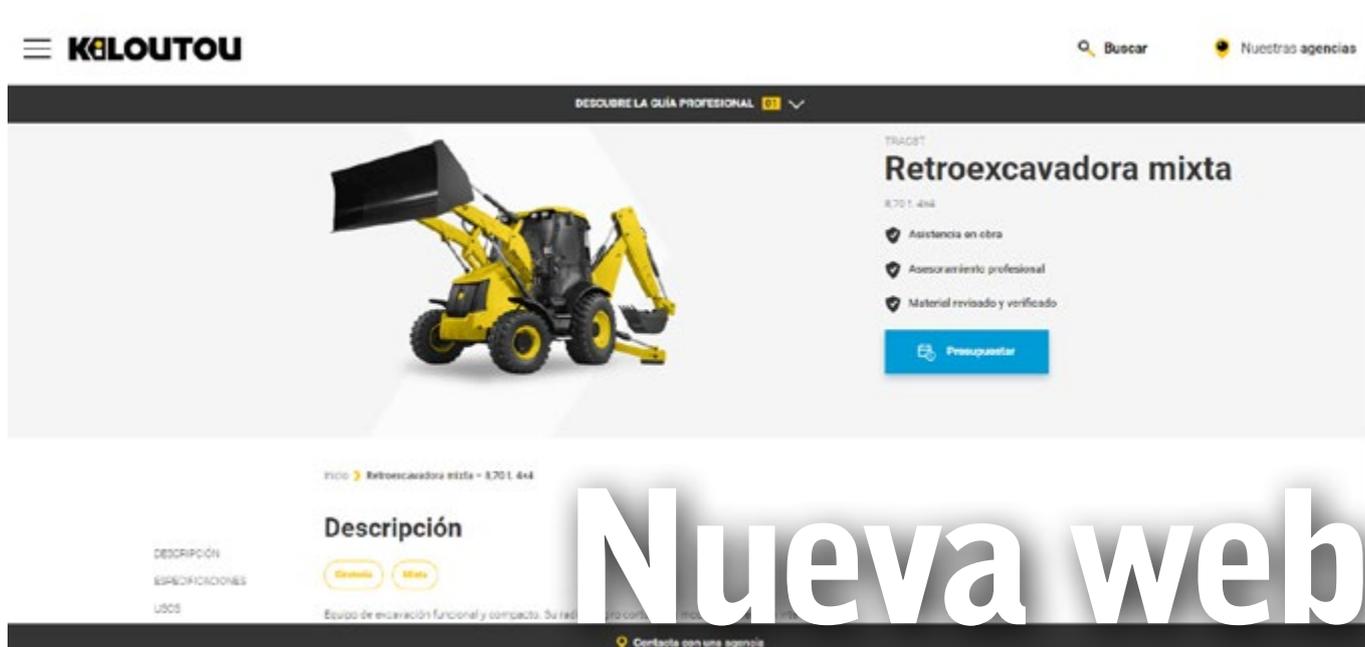
18 INTERNATIONAL SHOW OF PUBLIC WORKS,
CONSTRUCTION AND MINING MACHINERY

www.smopyc.es



ANMOPYC
ASOCIACIÓN NACIONAL DE MAQUINARIA DE
OBRAS PÚBLICAS, CONSTRUCCIÓN Y MINERÍA

 **FERIA
ZARAGOZA**



Nueva web

Kiloutou presenta su nueva página web

El lanzamiento del nuevo sitio web de Kiloutou.es muestra la apuesta del Grupo por adaptarse a los nuevos hábitos de consumo de los usuarios. Además de contar con una estética renovada y mucho más moderna, el Grupo Kiloutou ha implementado una gran cantidad de mejoras técnicas que convierten la nueva página web en una herramienta de gran utilidad para el usuario.

Creada bajo la metodología Mobile First, Kiloutou.es está diseñada para que el usuario tenga la misma experiencia a la hora de navegar desde móvil que desde el escritorio de su ordenador.

Gracias al potente buscador, situado en la página de inicio, los usuarios podrán encontrar en pocos segundos el equipo que necesitan y solicitar el presupuesto para la fecha y el lugar en los que deseen realizar el alquiler.

Con un catálogo de productos renovado y adaptado a la oferta del país, cada página de producto contiene imágenes actualizadas de los equipos, así como características técnicas e información de utilidad para la elección de la máquina.

La página web cuenta también con un sistema de geolocalización que permite localizar y contactar rápidamente con la agencia Kiloutou más cercana en un solo click.

“En Kiloutou todo gira alrededor del cliente. Es por ello que todas las herramientas digitales que desarrolla el Grupo están enfocadas a facilitar el trabajo de nuestros clientes. La página web es un elemento vivo y siempre estará en mejora constante, pero hemos dado un gran paso en la mejora de nuestro posicionamiento online”, explica Jordi Varela, Director General de Kiloutou España.

"Innovación": Nueva Demag® AC 45 City para Breithaupt & Philipp

Breithaupt & Philipp, proveedor de servicios de elevación y transporte con sede en Magdeburgo, ha tenido una Demag® AC 30 y dos Demag AC 40 trabajando duro durante años, y ahora también ha decidido poner en funcionamiento una Demag AC 45 City. "Siempre hemos estado tremendamente contentos con el rendimiento de nuestras tres grúas Demag, por lo que decidir sobre la nueva AC 45 City no fue particularmente difícil", explican los gerentes generales de Breithaupt & Philipp, Uwe Podlech y Jens Napierala, quienes recogieron la grúa en Zweibrücken junto con el operador de grúa Karsten Eberhardt. La grúa fue entregada por el gerente de ventas de Tadano Demag, Ulrich Wagner.

Para la compañía, una gran cantidad de mejoras y desarrollos de ingeniería significan que la Demag AC 45 City es verdaderamente moderna, con el innovador sistema de control IC-1 Plus como un aspecto particularmente atractivo. Sin embargo, el diseño compacto y la maniobrabilidad resultante, así como la excelente accesibilidad a todos los componentes, también son ventajas cruciales. Además, la grúa City puede telescopar mientras está bajo carga: "Utilizaremos la AC 45 City principalmente para instalar y eliminar elementos prefabricados de hormigón, como escaleras, así como para instalar ascensores en edificios. Cuando no es posible quitar el techo en estos casos, la capacidad de telescopaje bajo carga es absolutamente indispensable, y esa es otra razón por la que la única opción en lo que a nosotros respecta era la AC 45 City", explica Uwe Podlech.



De izquierda a derecha: Ulrich Wagner (Gerente de ventas de Tadano Demag), Karsten Eberhardt (operador de grúa Breithaupt & Philipp), Uwe Podlech (Gerente general de Breithaupt & Philipp), Jens Napierala (Gerente general de Breithaupt & Philipp).

La formación de IpaF, disponible para los socios de Anapat

Tras la incorporación de ANAPAT como miembro de IPAF, la Asociación se ha constituido también como Centro de Formación de IPAF, lo que permitirá que los socios que así lo deseen puedan ofrecer cursos IPAF a través del Centro de Formación de ANAPAT.

Esta Formación se llevará a cabo por los instructores de los alquiladores, previa formación de IPAF, o por instructores de ANAPAT.



Recoautos: primer desguace de recambios originales Liebherr de auto-grúas de segunda mano en España

En la actualidad, a través de Recoautos (www.recoautos.com) ofrecen la venta de recambios originales de segunda mano de grúas autopropulsadas LIEBHERR, siendo el primer desguace de auto-grúas a nivel nacional.

A continuación indicamos algunas de las piezas de la grúa:

- Despiece completo: Liebherr LTM 1055-3.1 del año 2005 que cuentan en despiece y en stock.
- Plumín o punta abatible procedente de auto-grúa LIEBHERR LTM 1055-3.1 de 16 metros.
- Motor de Grúa Liebherr LTM 1055-3.1 Tipo DE MOTOR ORIGINAL LIEBHERR D926TI-E, en perfecto estado, procedente de una máquina del 2005. Motor en perfecto estado de segunda mano.
- TURBOCOMPRESOR AUTOGRUA LIEBHERR LTM 1045/1 del año 2003 con referencias originales LIEBHERR: 5700330A 532998806719.
- Despiece completo LIEBHERR LTM1030/2 del año 1999 con tipo de motor original LIEBHERR: OM906LA.II/3 de 205 kw.





**Venta de recambios originales
de segunda mano de grúas
autopropulsadas LIEBHERR**

DESGUACES

CENTRO AUTORIZADO
DE TRATAMIENTO (C.A.T.).
Nº G.R.C.L: 10/12

Venta de
Recambios
de Desguaces



Recoautos
RECICLADOS AUTOS 4 S.L.

COMPRAMOS SU
COCHE PARA BAJA

bajas@recoautos.com • pedidos@recoautos.com

 **921 42 43 53**
www.recoautos.com

Euro Auctions, Zaragoza y Lisboa: las últimas ventas de 2019 atraen a compradores de toda España y Portugal

Las últimas ventas de Euro Auctions de 2019 en Zaragoza, España y Lisboa, Portugal, atrajeron una verdadera audiencia internacional con un gran interés por parte de los compradores europeos y el interés de los postores en línea de todo el mundo. En busca de una amplia gama de maquinaria, los postores registrados por primera vez eran altos, ya que el mercado de maquinaria usada en Europa es actualmente fuerte, pero fueron los compradores de España y Portugal los que dominaron la licitación.



ZARAGOZA

El total de la venta de Zaragoza fue de € 2.3 millones, con € 1.3 millones de ventas provenientes de compradores en el lugar, con el restante € 1 millón proveniente de Internet, lo que equivale al 43% de las compras en línea. Cada vez más cada año, el número de postores que se registraron para esta venta registró un aumento del 50% sobre la venta de Zaragoza en noviembre de 2018, sin embargo, el gran aumento en esta venta fue el número de nuevos postores registrados por primera vez, que aumentó un 500% sobre la venta esta vez en 2018, lo que demuestra que al mercado le gustan las subastas en euros cuando compra maquinaria.

La venta de Euro Auctions Zaragoza incluyó un inventario de buenas excavadoras mixtas (6, 10 y 20 toneladas), minicavadoras, compresores, carretillas elevadoras, generadores, rodillos de carretera, montacargas de terreno accidentado, dumpers, manipuladores telescópicos, así como un complemento de buenos Martillos y herramientas manuales.

Paolo Alecci, gerente nacional de Euro Auctions para España cometa: "Euro Auctions ha experimentado un crecimiento sustancial en el número de registros, licitadores y compradores exitosos fuera de España. La multitud se ha ido acumulando en las subastas de Zaragoza en los últimos 12 meses, y esta venta muestra un interés sin precedentes por parte de los nuevos postores. En noviembre de 2019, la venta experimentó un aumento masivo en los postores por primera vez registrados para la venta, lo que equivalía a un aumento masivo del 500% en comparación con el año anterior, con un 25% de los primeros postores que tuvieron éxito y compraron equipo".

Mientras que el español es, con mucho, el mayor porcentaje de compradores registrados, ahora se registran desde Portugal, Bélgica, Francia, Reino Unido, Países Bajos, Alemania y Europa del Este. Este fuerte interés proviene de un mercado global, que es el resultado de la comercialización de Euro Auctions a compradores y vendedores de todo el mundo, en más de 90 países, de ahí el fuerte interés en línea en cada subasta.

Paolo Alecci continúa: "La relación calidad-precio es vital; Es por eso que los compradores astutos buscan cada vez más máquinas de alta especificación y pocas horas a un costo significativamente reducido de una nueva máquina, por lo que la subasta de Zaragoza está resultando tan popular".

LISBOA

Euro Auctions, Lisboa, está ganando popularidad entre compradores y vendedores en toda la Península Ibérica. La reciente venta de octubre fue el segundo evento de Euro Auctions celebrado en 2019 y resultó ser un gran éxito, con más de 500 postores registrados para la venta, y más "espectadores" asistieron para ver la acción a medida que se desarrollaba la venta.

La venta se realizó en las instalaciones de GRUPO VENDAP, en Samora Correia, Lisboa, como el sitio de venta temporal de Euro Auctions. El total total de la venta fue de € 1,38 millones, de los cuales € 1,20 millones fueron el total de los postores que asistieron a la venta 'en el día' y € 170,070 fue el total en línea de los compradores que ofertaron en Internet, lo que equivale al 12% del total. En total, cerca de 500 postores registrados y el 61% optaron por ofertar en línea.

Al igual que la reciente venta en Zaragoza, España, el número de postores registrados por primera vez aumentó en casi un 300% sobre el resultado de la última venta en marzo de 2019, lo que nuevamente demuestra que existe un apetito por la buena maquinaria usada. Más de 270 compradores por primera vez se registraron para esta venta y el 25% de los registrados realizó una compra durante la venta. Los principales postores y compradores por país fueron: Portugal, España, Reino Unido y Países Bajos. También hubo interés de Polonia, Bélgica, Alemania, Rumania y Eslovenia.

Pedro Chaves, Gerente de Euro Subastas para Portugal comenta: "Nuestras subastas en Portugal se han vuelto muy populares. Los compradores y vendedores de Portugal cruzan repetidamente la frontera española para asistir a nuestra venta en Zaragoza y preguntaron si Euro Auctions consideraría realizar una venta en Portugal. Esta es nuestra tercera venta ahora en Lisboa y el interés y el apoyo de los consignadores y compradores ha sido increíble. Tal es la demanda de una buena maquinaria y de poca hora, estamos planeando una venta en Lisboa, con GRUPO VENDAP, en Samora Correia en abril de 2020, y las fechas se darán a conocer en el nuevo año".

Próximas subastas de Euro Auctions en España y Portugal 2020

Zaragoza, España 11 de marzo
Zaragoza, España 17 de junio
Lisboa, Portugal, abril de 2020, fecha por confirmar

Próximas subastas de Euro Auctions "globales" en 2020

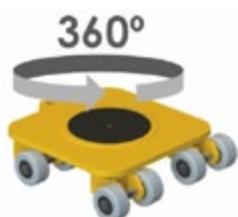
Brisbane, Australia 9 de enero (subasta cronometrada en línea)
Leeds, Reino Unido 29, 30 y 31 de enero
Brisbane, Australia 6 de febrero
Yoder & Frey, Florida 12, 13, 14 y 15 de febrero
Dormagen, Alemania 14 de febrero
Dromore, Irlanda del Norte 21 y 22 de febrero

Todas las subastas ofrecen a los compradores potenciales una gran oportunidad para adquirir algunos lotes impresionantes con detalles completos para consignadores y catálogos de postores para estos eventos disponibles en el sitio web de Euro Auctions en www.euroauctions.com

¡En Cargo Flet Blasant disponemos del mayor inventario de equipamiento para la elevación y el transporte de cargas en España!

CARROS GIRATORIOS de 3,2 a 6 toneladas

Tanqueta giratoria (gira 360°).



CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS

- Tanqueta giratoria (gira 360°).
- Plataforma móvil con ruedas libres.
- Se puede combinar con las tanquetas manuales.
- Ruedas de poliamida.

OPCIONES

- Ruedas de acero. Acabado galvanizado. Se pueden fabricar otras dimensiones bajo pedido.

TANQUETAS JUNG de 6-12-18-24-30-40-60-80-120 toneladas

CARACTERÍSTICAS

Plataforma con varios juegos de ruedas, que giran y que con un conjunto se pueden trasladar manualmente cualquier carga de hasta 120 toneladas.



GATOS HIDRAÚLICOS de 5, 10 y 20 toneladas



CILINDROS HIDRAÚLICOS LARZEP "ALTA PRESIÓN"

La forma más segura y fiable de trabajar con la hidráulica Cargo Flet Blasant, es distribuidor oficial, de una de las mejores marcas en elevación Hidráulica.



www.cfblasant.com



¡NUEVO CATÁLOGO!

NUEVOS PRODUCTOS
Y TODAS LAS CARACTERÍSTICAS
TÉCNICAS.

Contacto

Sr. David García · Tel. 670 226 821

david@cfblasant.com

Central

C/Mare de Déu de Núria, 4 · Pol. Industrial Salas.
08830 Sant Boi de Llobregat.



<< SOLICÍTALO >>

Soos Maquinaria amplía su parque de maquinaria con la compra de plataformas Socage A314 sobre vehículo Toyota Hilux



Con la compra de estas unidades, Soos Maquinaria aumenta el parque sobre pick-up, siendo unas de las plataformas articuladas con prestaciones adecuadas a cualquier uso de trabajo en altura y sin estar limitada por las características particulares del vehículo.

En SOOS Maquinaria quieren estar a la vanguardia en cuanto a maquinaria y eso requiere estar constantemente renovando e incremen-

tando equipos en su flota de alquiler para ofrecer a sus clientes equipos de alta calidad y con un exquisito nivel de seguridad.

Su distribuidor SOCAGE como fabricante referente en el mercado de las plataformas sobre vehículo, continua su clara apuesta en una gama en claro crecimiento en los últimos años y con unas excelentes previsiones de futuro, presentando recientemente en la feria GIS de Italia la nueva plataforma modelo AE16, para instalar en vehículos pick-up.



Deutz adquiere el socio de ventas y servicio DPS Power Group



DEUTZ ha adquirido uno de sus distribuidores, DPS Power Group, y está fortaleciendo así su red de ventas y servicio en Bélgica y los Países Bajos. Al hacerse cargo de este socio a largo plazo con oficinas en Dordrecht y Amberes, DEUTZ está impulsando el crecimiento en su negocio de servicios ya rentable y aumenta su proximidad con los clientes en Europa occidental. La compañía comercializará en Bélgica bajo el nombre DEUTZ Bélgica, y en los Países Bajos bajo DEUTZ Países Bajos.

"Esta adquisición es una inversión en la expansión de nuestro negocio de servicios y significa que estamos en camino de lograr nuestro objetivo de ingresos por servicio de más de 400 millones de euros para 2022", explica el Dr. Frank Hiller, presidente del Consejo de Administración de DEUTZ AG. La creciente complejidad técnica del negocio de motores, particularmente con respecto a la regulación de emisiones, la tecnología de postratamiento de gases de escape y la electrificación, requiere un contacto cercano con los clientes en el negocio posventa y la experiencia para encontrar nuevas soluciones rápidamente.

"La adquisición de DPS Power significa que nuestros clientes de Europa occidental ahora tendrán aún más experiencia en DEUTZ al alcance de la mano. Esto garantiza una ingeniería de aplicaciones de alta calidad, mantenimiento y reparación de

nuestros sistemas de accionamiento, y nos permite intensificar nuestras actividades locales de servicio al cliente", dice Michael Wellenzohn, miembro de la junta directiva de DEUTZ AG, responsable de ventas, marketing y Servicio.

Como fabricante de sistemas de accionamiento innovadores, DEUTZ está estableciendo un curso estratégico para el futuro y ampliando su gama de actividades, particularmente en lo que respecta a la innovación, el servicio y la internacionalización. DPS Power Group ha desarrollado una sólida red de clientes en los Países Bajos y Bélgica y ofrece una amplia gama de experiencia en off road y marina. Esta red de clientes es perfecta para la estrategia de sistemas de accionamiento avanzados DEUTZ. La compañía emplea a unas 50 personas y tiene como objetivo generar ingresos anuales de € 30 millones a largo plazo.



Fabricamos plataformas,
vendemos servicio

- Venta de plataformas aéreas
- Reparación y mantenimiento
- Venta de recambios
- Unidades móviles
- Formación



info@socage.es

socage.es

Tel.: 961 66 54 35

Tadano ATF 220G-5, el cortador de costos ideal

TADANO ATF 220G-5 para ensamblar piezas de hormigón prefabricado.



En la fotografía, recibiendo su nueva Tadano, una ATF 220G-5, del gerente de ventas de área de Tadano, Hans Asam (izquierda). Junto a él está el gerente de proyecto Thomas Tungl, seguido por Matthias Morck, Contabilidad / Planificación de recursos, y el conductor de la grúa Jochen Weidner, así como Karl-Heinz Oetter, todos de FTO Fertigteilwerk Obermain GmbH

¿Por qué un 220G-5? Thomas Tungl no tiene que pensar mucho en eso. Para el gerente de proyecto de FTO Fertigteilwerk Obermain GmbH, las ventajas son obvias. De hecho, cualquiera con un 220 en su flota estaría de acuerdo con sus argumentos centrales. Y, como siempre, la calidad de servicio de Tadano también tiene mucho peso en el mejor sentido de la expresión.

FTO es especialista en construcción de estructuras prefabricadas. Ofrece un servicio completo para proyectos individuales de construcción industrial, desde la planificación y la producción de hormigón de alta calidad durante todo el año y la producción de las piezas de instalación y montaje hasta el envío y el montaje. En el caso de este último, la compañía ha estado desplegando grúas Tadano de Marktzeuln, Horb am Main, desde 2007, cuando compró su primera Tadano todo terreno. La flota ahora consta de tres grúas de Lauf an der Pegnitz: una ATF 110G-5, una ATF 180G-5 y la última incorporación a la familia: una ATF 220G-5.

La solución más económica

“Solo en función de los costos de combustible, el ATF 220G-5 es extremadamente atractivo para nosotros. Nuestros proyectos implican el uso continuo a largo plazo de la grúa, generalmente durante aproximadamente seis semanas a la vez. Estos proyectos son donde el concepto de doble motor realmente paga dividendos sobre un solo

motor. En el sitio, usamos casi exclusivamente el motor de superestructura optimizado, lo que significa que en lugar de usar de ocho a nueve litros de combustible, nosotros solo usamos de tres a con el 220”. Para FTO, es importante porque solo usamos camiones alquilados y realmente podemos explotarlos a su máxima capacidad gracias a los contrapesos flexibles. Entonces, con un vehículo articulado de 5 ejes podemos transportar 23.5 t contrapesos, con dos podemos transportar 47 t, y con tres 71 t, con lo cual es ideal”.

Gran variedad de usos

Además, el ATF 220G-5 es extremadamente flexible. Esto satisface perfectamente las necesidades de FTO, con sus variadas tareas y trabajos de montaje individualizados. También ahorra una cantidad considerable de tiempo por tarea. Gracias a la gran variedad y al fuerte brazo principal del ATF 220G-5, rara vez es necesario volver a montar y configurar. La grúa todoterreno Tadano demostró perfectamente estas cualidades en su primer trabajo a mediados de octubre. El proyecto consistió en montar vigas de hormigón pretensado de 35 t, que debían soportar el techo de una sala de producción. Muchos más trabajos estaban en este primer orden. La conocida fiabilidad de Tadano desempeñó un papel clave para FTO en un trabajo tan largo. “El mejor resultado para mí es que, una vez que el trabajo ha comenzado en el sitio de construcción, ya no escucho nada al respecto. Eso es lo que pasa con la 110 y la 180. Casi nunca

pasa nada con estos dos modelos, y espero continuar esta tradición con el 220. Si necesitamos algo más, el servicio en TADANO es tan confiable y flexible como el grúa”, dice Thomas Tungl. “Aparecen para vernos, o a veces vamos a ellos; Son solo 100 kilómetros. Tadano y FTO son básicamente vecinos”.

Tradición compartida

Más que vecinos: Tadano y FTO son más como parientes cercanos, con su comprensión de sus propios servicios. El CEO de FTO, Detlef Dressel, dice: “las cosas que son importantes para nosotros en nuestras interacciones con los clientes también son importantes para Tadano. El contacto personal es tan importante como trabajar juntos como iguales. No es de extrañar que estemos satisfechos con algo más que las grúas que TADANO proporciona”.

Phil Graysmark, nuevo director de ventas para LGMG Europa

El fabricante chino de plataformas aéreas LGMG ha nombrado a Phil Graysmark como director de ventas de la región europea.

Graysmark se une a la empresa con sede en Rotterdam, poco más de un año después de que abrió su operación europea en Rotterdam. Desde entonces, la compañía ha realizado una serie de citas clave, incluido el veterano de la industria de acceso Hans Aarse como consultor o asesor principal para ayudar a establecer la operación europea. Ronan MacLennan está como gerente de ventas para el Reino Unido, Irlanda, Escandinavia y más cuentas clave y el gerente de soporte técnico de productos Erik de Bruijn.





AC 300-6

Mucho más allá.

Lleve su empresa al siguiente nivel con la Demag AC 300-6. Ofrece un alcance líder en su clase en combinación con una gran potencia con la capacidad de levantar 15 t con una pluma de 80 m completos. Para mayor versatilidad, la AC 300-6 se puede adaptar a las necesidades de diversas tareas al ser la grúa más pequeña de la gama Demag AC que cuenta con plumín angulable (luffing jib).

El HAV y muchos componentes son comunes con las grúas Demag de 5 ejes, lo que aumenta el valor de su inversión y reduce la cantidad de piezas de repuesto que necesita tener a la mano.

Above. Ahead. Always.

DEMAG[®]
TADANO GROUP



La LR13000 tiene una configuración de pluma principal SL de 84 metros, derrick y un total de 1.400 toneladas de contrapesos en la bandeja.

La grúa sobre orugas de Liebherr, LR 13000, carga una plataforma petrolífera gigante

La LR 13000 coloca 1.200 toneladas en gabarras. Supone un importante ahorro de costes, gracias al uso de la grúa LR 13000 que cuenta con una capacidad máxima de carga de 3.000 toneladas. La LR 13000 es la grúa sobre orugas de construcción convencional más potente del mundo.

Tan solo 3 horas en lugar de las 18 habituales, además de no ser necesario el cierre del canal – no hay nada imposible para la grúa sobre orugas de construcción convencional más potente del mundo-. La empresa de grúas y transportes especiales ESEASA, utilizó la grúa LR 13000 por primera vez para cargar plataformas petrolíferas en barcasas, en la ciudad portuaria de Tampico.

Tampico es una ciudad ubicada en el Golfo de México y es, además, un importante centro industrial que dispone de su propio puerto. Un gran número de compañías del sector industrial han sentado sus raíces a orillas del río Pánuco, con el fin de permitirles enviar su carga río abajo hasta llegar al mar. ESEASA también cuenta con una oficina a orillas del canal. Actualmente, la compañía está fabricando siete plataformas petrolíferas para el grupo petrolero estatal PEMEX. Dichas plataformas fueron distribuidas en barcasas, en forma de componentes, por la LR 13000, an-

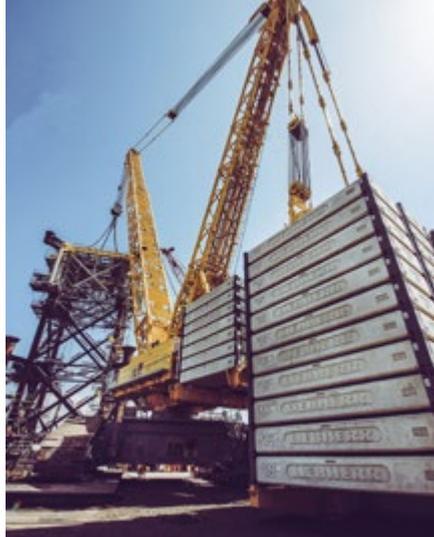
tes de ser transportados al sur del Golfo de México.

Una carga significativamente más rápida

Las cargas tenían unas dimensiones gigantes. Se izaron hasta 1.200 toneladas para posicionar en gabarras, con un radio de trabajo de hasta 38 metros. La grúa sobre orugas con capacidad máxima de carga de 3.000 toneladas de Liebherr es perfecta para el desempeño de este trabajo y ofrece importantes beneficios, en comparación con el método empleado hasta ahora para cargar plataformas petrolíferas. Anteriormente, los componentes pesados eran cargados en SPMTs, usando sistemas de elevación y trasladándolos, después, en barcasas. Este proceso solía llevar cerca de 18 horas. Para ser cargado de esta forma, la gabarra debía estar colocada frente al muelle, en un ángulo de 90 grados, y estar sujeta por varios remolcadores. En esta posición, la barcaza ocupa una gran parte del

río y, por ello, debe permanecer cerrado durante varias horas, lo que conlleva un importante coste económico.

La carga de las enormes estructuras de acero con la LR 13000 se llevó a cabo en tan solo tres horas con la LR 13000 y la barcaza se pudo amarrar junto al muelle. Los remolcadores emplearon mucho menos tiempo, lo que supuso un importante ahorro de costes y el canal pudo permanecer abierto para navegar. Como no se tuvieron que usar carretones SPMT con los componentes de acero en la gabarra, se pudieron usar barcasas más pequeñas, lo que también permitió reducir los costes. "La carga de los componentes pesados con la Liebherr LR 13000 se realizó sin ningún problema y es un sistema significativamente más económico que nuestro procedimiento anterior. El corto tiempo requerido es extraordinario", afirma Aldo Santos, propietario de ESEASA junto con sus cuatro hermanos.



Para un transporte económico, los contrapesos de la LR13000 tienen las mismas dimensiones que un contenedor de 20" y pueden ser cargados con un spreader.



La LR13000 cuenta con una corona de giro extremadamente potente, el cual ha sido desarrollado y fabricado por Liebherr a nivel interno.

ESEASA

ESEASA, empresa de transporte especial y grúas con sede en México, dispone de tres grúas LTR 11200, tres máquinas LTM 11200-9.1 y una LR 11350, así como una LR 13000 de Liebherr. Aldo Santos agradece tener contacto directo con Liebherr y valora su fiable servicio 24 horas. "Precisamos de un servicio competente y soluciones rápidas para nuestros proyectos. No podemos aceptar retrasos, necesitamos soluciones en el mismo día", asegura Santos. "Liebherr nos brinda un excelente soporte y, además, garantiza que haya técnicos perfectamente capacitados disponibles. Asimismo, apreciamos la alta calidad de las grúas Liebherr", continúa diciendo Aldo. ESEASA está presente, principalmente, en el sector energé-

tico, como por ejemplo en el petroquímico o el eólico. La compañía es especialista en la ejecución de grandes proyectos, incluyendo trabajos completos de planificación y montaje. ESEASA también desarrolla y fabrica sistemas completos, como plataformas petrolíferas. Después, éstas son transportadas y montadas in situ. Esto significa que ESEASA proporciona tanto servicios de ingeniería como de logística, incluyendo el transporte pesado y el trabajo de montaje con grúas llave en mano. Además, la compañía también está presente en la industria offshore. ESEASA también realiza trabajos de montaje, mantenimiento y reparación en plataformas petrolíferas offshore.

Grúa móvil sobre orugas LR 13000

La LR 13000 puede levantar hasta 3.000 toneladas y es la grúa sobre orugas de construcción convencional más potente del mundo. Es la única de este tipo y tamaño que puede operar sin lastre de la torre de perforación, lo que representa un beneficio importante cuando el espacio es escaso. Esto es posible gracias a una corona de giro desarrollada por Liebherr, la cual fabrica internamente y que representa una capacidad de carga extremadamente alta. Con una altura de la cabeza de rodillo de hasta 248 metros, la LR 13000 es también la grúa sobre orugas más alta del mundo.

Si utiliza uno de estos,

necesita uno de estos.



La autoridad mundial en plataformas de trabajo en altura

Formación disponible en más de 10 idiomas. Módulo de eLearning ya disponible.

IPAF, a través de sus centros de formación homologados, forma a más de 150.000 operadores cada año en el uso seguro y eficaz de las plataformas aéreas.

La tarjeta PAL de IPAF es la prueba de que ha cumplido con los requisitos legales en términos de formación, además de ser reconocida a nivel mundial como una capacitación de alta calidad y avalada por la mayoría de los fabricantes.

Encuentre su centro de formación más cercano en www.ipaf.org/es

El programa de formación de IPAF está Certificado por TÜV Según la ISO 18878. Formación certificada conforme a la UNE 58923.





Crecimiento

Reunión del Consejo Español de Ipaf el 12 de Diciembre

Ipaf sigue creciendo en España

IPAF, la Federación Internacional sin ánimo de lucro que promueve la seguridad en el manejo de PEMP en más de 67 países, año tras año aumenta su presencia en ESPAÑA, con nuevos miembros, con más participación eventos y jornadas, y formando a más personas.



En 2019 IPAF ha firmado con ASEAMAC y ANAPAT sendos acuerdos de colaboración para promover la seguridad de manera conjunta, uniendo sus fuerzas y facilitando a los miembros de ambas asociaciones su afiliación a la Federación.

El año 2018 ya fue un gran año para IPAF al unirse grandes empresas del sector como KILOUTOU, LOXAMHUNE, MANITOU Y 3M, pero el año 2019 ha sido aún mejor. Se han afiliado UPER MAQUINARIA, AHERN IBERICA, GAM, PALFINGER, QUALICONSULT, ANAPAT, MAXBER, JOFEMESA, EUROPLATAFORMAS, XCMG y OPEIN.

En el sector de PTDM, gracias al gran trabajo de Ángel Ibáñez, representante a nivel mundial de PTDM de IPAF, en el año 2018 se afiliaron TURBOIBER Y GRUPO RESA, y en 2019 SAECLIMBER. La apuesta de IPAF por fortalecer su compromiso con la seguridad en el uso de PTDM está dando sus frutos.

El 2019, además, IPAF ha participado en las jornadas de seguridad organizadas por RENAUULT (miembro de IPAF a nivel mundial) en sus instalaciones de Valladolid. Se han realizado varias jornadas técnicas, una en Madrid, en colaboración con la FLC y el Instituto Madrileño de Seguridad, otras en La Coruña, en colaboración con ISGA, y otras dos en colaboración con la Junta de Castilla y León, una en Burgos y otra en Salamanca.

Todas fueron un éxito de asistencia y ya se están preparando más jornadas para el año

2020 en otras provincias, siempre de la mano de los Institutos de Seguridad de las Comunidades Autónomas y del Instituto Nacional de Salud y Seguridad en el Trabajo.

En cuanto a la formación, si bien la preocupación por la falta de la misma en los operarios de plataformas es muy grande, ya que de estudios realizados por Institutos Regionales se desprende que más de la mitad de las personas que operan una PEMP no han recibido ningún tipo de formación, hay que decir que la formación de IPAF se consolida año tras año como la formación de mayor de calidad del sector, y aumenta su penetración en el mercado.

Hay que recordar que IPAF emite más de 170.000 carnés PAL anualmente en todo el mundo, y año tras año crece en todos los países en los que los imparte y abre centros de formación en nuevos países.

En el año 2018 se impartieron en ESPAÑA un 18% más de carnés PAL que en el 2017, y en el 2019 el aumento será aproximadamente de un 15%

Este aumento es gracias al gran esfuerzo de los 24 centros de formación que tenía IPAF al comienzo de 2018 y a los que se unieron

LOXAMHUNE y KILOUTOU durante 2018 y a RIWAL, ANAPAT, OPEIN y MAXBER que se han unido a finales de 2019 y que serán de indudable ayuda para aumentar el número de tarjetas PAL emitidas durante el 2020.

Y es una gran noticia para IPAF el hecho de estar tramitando la creación del primer centro de formación de PTDM en España por parte de TURBOIBER, que se espera sea operativo en enero del 2020

Además IPAF ha añadido a su portfolio de formación el Carné CAP. La norma 58921 exige que todas las plataformas tengan al menos una revisión anual realizada por un técnico especialmente capacitado y una inspección trianual realizada por una entidad independiente acreditada por ENAC. El carné CAP es el que acredita a la persona que lo posee como persona especialmente capacitada para realizar las revisiones anuales de exige la norma. En la actualidad ya hay dos centros CAP en ESPAÑA y se espera tener muchos más durante el 2020.

Hay que recordar que la formación IPAF no es sólo para operarios. También existe la formación para supervisores y aparte del curso de operador existe el curso de demostrados, de carga y descarga y de arnés.

El año 2018 ya fue un gran año para IPAF al unirse grandes empresas del sector como KILOUTOU, LOXAMHUNE, MANITOU y 3M, pero el año 2019 ha sido aún mejor. Se han afiliado UPER MAQUINARIA, AHERN IBERICA, GAM, PALFINGER, QUALICONSULT, ANAPAT, MAXBER, JOFEMESA, EUROPLATAFORMAS, XCMG y OPEIN.

Riwal apuesta por las plataformas eléctricas

En Riwal disponen actualmente de 5 modelos de plataformas JLG 100% eléctricas, que fueron fabricadas inicialmente con propulsión diésel, y que su equipo de expertos se ha encargado de transformar.



La decisión de este cambio vino cuando, uno de sus clientes, les manifestó la necesidad de que la JLG 800A produjera poco ruido y cero emisiones. Los técnicos expertos de Riwal trabajaron juntos para convertir la plataforma de pluma articulada de diésel a eléctrica, y fue tal el éxito que continuaron con cuatro modelos más.

Actualmente no hay ninguna solución comparable en el mercado, y eso es lo que hace que esta innovación sea tan especial.

¿Cuáles son los beneficios de que las máquinas sean 100% eléctricas?

- Cero emisiones
- Opción más sostenible
- No necesita combustible
- Emite bajos niveles de ruido
- Capacidad para trabajar tanto en interiores como en exteriores
- Menos componentes = menos posibilidad de rotura
- Compatible con los requisitos de prueba TUV

¿Qué modelos están disponibles?

- JLG 660SJ 100% eléctrica (22 metros de altura de trabajo)
- JLG 800AJ 100% eléctrica (26 metros de altura de trabajo)
- JLG 860SJ 100% eléctrica (28 metros de altura de trabajo)
- JLG 1200SJP 100% eléctrica (38 metros de altura de trabajo)
- JLG 1350SJP 100% eléctrica (43 metros de altura de trabajo)

¿Qué hace que esas máquinas sean únicas?

Lo que hace que esta innovación sea peculiar es que no hay disponible ninguna solución comparable en el mercado. La plataforma elevadora eléctrica autopropulsada estándar con más nivel tiene una altura de trabajo de 20 metros ¡mientras que la JLG 1350SJP 100% eléctrica se eleva hasta 43 metros!

Importador y exportador de equipos pesados

VEMA Crane b.v.

www.vemacrane.com

Brieltjenspolder, 32 :: 4921 PJ Made :: The Netherlands :: Tel. +31(0) 162 681050
 Fax. +31(0) 162 686262 :: www.vemacrane.com :: sales@vemacrane.com

Tim Whiteman llevará la filial europea de Sinoboom

SINOBOOM anuncia que el veterano de la industria Tim Whiteman será el CEO de una nueva subsidiaria europea de la empresa matriz. Con sede en Rotterdam, Países Bajos, la nueva compañía será responsable de todas las actividades de SINOBOOM en Europa. Whiteman se une como CEO de SINOBOOM BV y vicepresidente senior de la empresa matriz con la responsabilidad de las estrategias de seguridad y la marca del grupo.



"Estoy emocionado de estar al comienzo de esta nueva compañía. Conozco a los propietarios de SINOBOOM desde hace muchos años y siempre me ha impresionado su visión y el impulso hacia la creación de una compañía global de clase mundial con productos y sistemas de alta calidad sistemas", dijo Whiteman. "Tenemos un gran grupo de miembros del equipo altamente motivados, estamos reclutando personal experimentado en Europa y podemos proporcionar a las empresas de alquiler un producto verdaderamente confiable y moderno".

"La red de contactos de Tim, la experiencia de trabajar en múltiples culturas y liderar una organización internacional de rápido crecimiento, lo convierten en la persona ideal para lanzar esta próxima etapa de nuestro crecimiento", dijo Susan Xu, presidenta de Hunan SINOBOOM Heavy Industry. "Nos convertiremos en una parte integral y de servicio completo de la industria europea para

dar el mejor servicio posible a nuestros clientes", agregó Xu.

La filial europea importará y gestionará la distribución y el servicio de la creciente gama de SINOBOOM MEWP y continuará trabajando con socios existentes como Liftstore en Polonia.

Whiteman fue anteriormente CEO y MD de la International Powered Access Federation (IPAF) durante 15 años. Antes de eso, fue propietario y editor de Vertikal Press.

Las modernas fábricas de SINOBOOM tienen su sede en Changsha, China. El negocio de propiedad privada, que desarrolló la primera plataforma de pluma construida en China y se lanzó hace 12 años, lanzó recientemente la plataforma de pluma articulada más grande del mundo, la plataforma GTZZ46J de 46,69 metros de altura. También es bien conocido por una gama cada vez mayor de tijeras y plumas de alta calidad y confiables.

Rama y el Iberconsa-AMFIV en comunión para la próxima temporada 2019/20

AMFIV es el acrónimo correspondiente a la Asociación de Minusválidos Físicos de Vigo, constituido en el año 1982, con el objetivo de conseguir la integración a través del deporte.



Llevaron veinte años militando en la División de Honor del baloncesto en silla de ruedas,

algunos de sus jugadores han representado a la selección española en numerosas ocasiones, entre ellas en los Juegos Paralímpicos de Seúl'88, Sydney'00, Atenas'04 y Río 2016, así como en muchos Campeonatos del Mundo de las distintas modalidades deportivas practicadas.

Meifus a través de su marca RAMA, colabora por segundo año consecutivo con el club Vigüés, reafirmando el compromiso con las actividades que fomenten la inclusión y sus objetivos de responsabilidad social empresarial.

Durante el acto de la renovación, Chechu Veiro presidente del IBERCONSA-AMFIV y Víctor Diéguez por parte de RAMA, acordaron, como novedad, realizar el próximo 20 de Marzo, una jornada de entrenamiento en

las instalaciones de RAMA, con el objetivo de hacer partícipes del proyecto y fomentar la participación de todo su personal.



¿Es obligatorio realizar el mantenimiento, las revisiones e inspecciones de las PEMP conforme a lo establecido por la Norma UNE 58921?

La Norma UNE 58921, fue aprobada en Octubre de 2017, estando en vigor desde entonces. Esta norma establece instrucciones de servicio para la instalación, manejo, mantenimiento, revisiones e inspecciones de las PEMP, correspondientes a los diferentes grupos y tipos que están definidos en la Norma UNE-EN 280.

Tras la aprobación de la Norma y una evaluación de la normativa sectorial y toda la legislación aplicable, el Ministerio de Industria, considera que el cumplimiento de la Norma UNE 58921 constituye una forma de cumplir con las exigencias de la Directiva de Máquinas, la Ley de Prevención de Riesgos Laborales y el Reglamento de los Servicios de Prevención, así como las disposiciones mínimas de seguridad y salud para la utilización por los trabajadores de los equipos de trabajo tipificados en el Real Decreto 1215/1997.

Desde ANAPAT, asimismo entendemos que la aplicación de la Norma UNE 58921, garantiza el cumplimiento de las exigencias legales al respecto, realizando estas operaciones en condiciones de calidad y seguridad.





En memoria de

Fallecimiento de José Luis Muñiz García

El jueves 12 de septiembre de 2019, falleció José Luis Muñiz García, secretario de AGRUAS, nuestra regional en Asturias, y una de las personas más importantes en estos últimos veinte años en ANAGRUAL. José Luis, fallecía en Oviedo a la edad de 64 años, después de hacer frente con una entereza sin par a una larga enfermedad.

Tal y como decía Pericles en su Discurso Fúnebre, es difícil, hablar adecuadamente sobre un asunto respecto del cual no es segura la apreciación de la verdad, ya que quien escucha, si está bien informado acerca del homenajeado y favorablemente dispuesto hacia él, es muy posible que encuentre que lo que se dice está por debajo de lo que él desea y de lo que él conoce; y si, por el contrario, está mal informado, lo más probable es que, por envidia, cuando oiga hablar de algo que esté por encima de sus propias posibilidades, piense que se está cayendo en una exageración.

José Luis, era poliédrico, tan pronto cocinaba con inusitada maestría para 25 personas, como se construía su casa de Barcia, presentaba la contabilidad de la Asociación, hacía submarinismo o se tiraba en paracaídas, su última locura. Un hombre que sabía vivir y vivía como pensaba, que intentaba cumplir sus sueños; sacarle todo el jugo a la vida, como dijo Walt Whitman, no permitió que la vida le pasara sin vivirla. Se

aferró tanto a la vida, tenía tantas ganas de vivir, que no dejó tratamiento sin hacer, ni recomendación médica en el olvido; incluso, un agnóstico como él, se aventuró en un viaje por Tierra Santa, donde seguro expuso si dudar su solución al conflicto árabe. Porque José Luis, era comunicativo, decía lo que pensaba sin importar el escenario o los interlocutores, no entendía la censura, algo innegociable para un librepensador como era. Su locuacidad era legendaria, no había reunión en la que él estuviese que no tuviera su participación. Inteligente y simpático, conversar con él era emprender un viaje complicado que sabías donde empezaba, pero no cuando, ni donde acababa.

Deja esposa, Chari, a la que adoraba y muchos amigos, aunque él siempre dijera que amigos de verdad solo tenía tres o cuatro. No obstante muchos le queríamos, muchos le echaremos de menos, pues era una persona que no te dejaba indiferente. Apasionado y concienzudo, no dejaba nada a medias; cartesiano por formación,

los números eran su profesión, no por ello era cuadriculado, aunque las cosas bien hechas se hacían como él decía. Solamente dejó sin cumplir el sueño de embarcarse en un velero rumbo a tierras lejanas, aunque no me cabe duda, que ahora mismo estará enrolando unos cuantos ángeles para surcar los mares del cielo, eso sí, antes le dirá dos o tres cosas a Dios, pondrá en orden aquello y por un segundo, solo un segundo, Dios pensaría en mandarlo al purgatorio.

Para concluir, recordar otro fragmento del Discurso de Pericles, que también se le puede aplicar a José Luis, "porque solamente aquel que ya no existe suele concertar el elogio de todos; a duras penas podréis conseguir, por sobresalientes que sean vuestros méritos, ser considerados no ya sus iguales, sino incluso sus cercanos émulo". Descanse en Paz.

En Memoria de José Luis Muñiz
Por Anagrual

Transgrúas acude al curso formación en la fábrica de minigrúas sobre orugas Jekko

El equipo de post venta en Transgrúas Barcelona asiste a un curso de formación de los nuevos modelos de mini grúas sobre orugas en la fábrica de Jekko en Italia.

La continua formación de sus técnicos es un valor esencial en su mentalidad empresarial: es el elemento clave para ofrecer la mejor atención a sus clientes cuando surgen problemas técnicos en el trabajo diario.

En el mes de Noviembre, dos de sus técnicos, Pere y Fabián, han asistido a un forma-

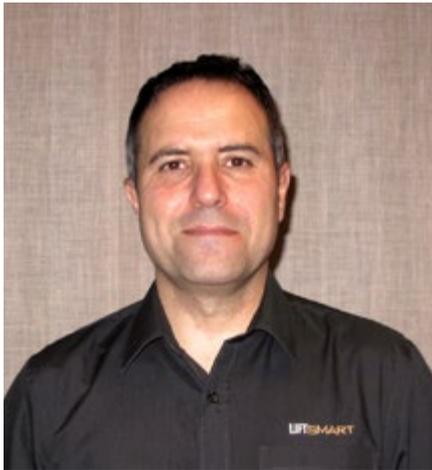
ción específica para conocer en profundidad la nueva mini grúa SPX 532 que presenta muchas novedades técnicas respecto a anteriores modelos de Jekko: la principal novedad es la posibilidad de realizar todas las maniobras de la grúa directamente desde el radiomando, que incorpora una pantalla donde se puede visualizar toda la información (modo de trabajo, estabilización, extensión de cadenas, cambio de re- envío del

cabrestante para incrementar su potencia, pulsador único para autonivelación, etc.). Todo ello se consigue a través de un renovado sistema hidráulico con distribuidor digital que le da un control y fluidez de uso con una potencia aumentada de la grúa.



Liftsmart abre una oficina europea de ventas y nombra nuevo Director de Ventas a José Miguel Peña

Se posiciona para un crecimiento continuo y un servicio al cliente excepcional.



LiftSmart LLC, anunció que ha abierto una oficina de ventas europea en Barcelona, España, para aumentar el servicio al cliente y mejorar el soporte de su red de distribución europea existente. La oficina de ventas estará dirigida por José Miguel Peña, un conocido icono de la industria con amplia experien-

cia en los mercados de manejo de materiales y equipos de elevación.

"Estamos muy contentos de que José Miguel Peña se haya unido al equipo, ya que he trabajado con él en el pasado y creo que ampliará nuestra presencia en toda la región y más allá", dijo Steve Citron, Director Gerente de LiftSmart, "Él es una muy persona positiva, altamente exitosa y brindaremos un servicio y soporte excepcionales a nuestros clientes europeos bajo su liderazgo".

LiftSmart distribuye sus productos en España, Francia, Alemania, Bélgica, Holanda, Suecia, el Reino Unido e Irlanda a través de su red de ventas que consiste en distribuidores y concesionarios independientes. "Europa es una región muy importante para nosotros y queremos mostrar nuestro compromiso con el mercado y nuestros clientes allí", continuó Citron, "Esto representa nuestro primer paso hacia una instalación más grande que eventualmente servirá como una distribución de



productos terminados y cetro de repuestos, que es parte de nuestro plan estratégico general".

"Todos los productos de la compañía se fabrican en los EE. UU. Presentan nuevas innovaciones patentadas y son de muy alta calidad. Estoy muy emocionado de tener la oportunidad de crear algo increíble en Europa y lograr nuestra visión compartida del futuro", agregó el Sr. Peña.

Puede comunicarse con la nueva oficina de ventas por teléfono, fax o correo electrónico a p: +34 629292996, f: +34 938840417, jose.pena@liftsmart.net

Transgrúas entrega la primera de las dos unidades Anteo F3CL.076 a Bolquets Fluvia

Su representante de Gerona ha realizado ya la entrega de la primera plataforma elevadora Anteo F3CL.076.

Se trata de la primera plataforma elevadora de carga de una operación de dos unidades del mismo modelo, Anteo F3CL.076. Una plataforma con una capacidad de carga de 750 kg., con 4 cilindros

y plato de aluminio de 2300 x 1200 mm, hecho que la hace muy ligera. La plataforma cuenta con mando a distancia por cable, lo que hace el manejo de la carga más controlable.

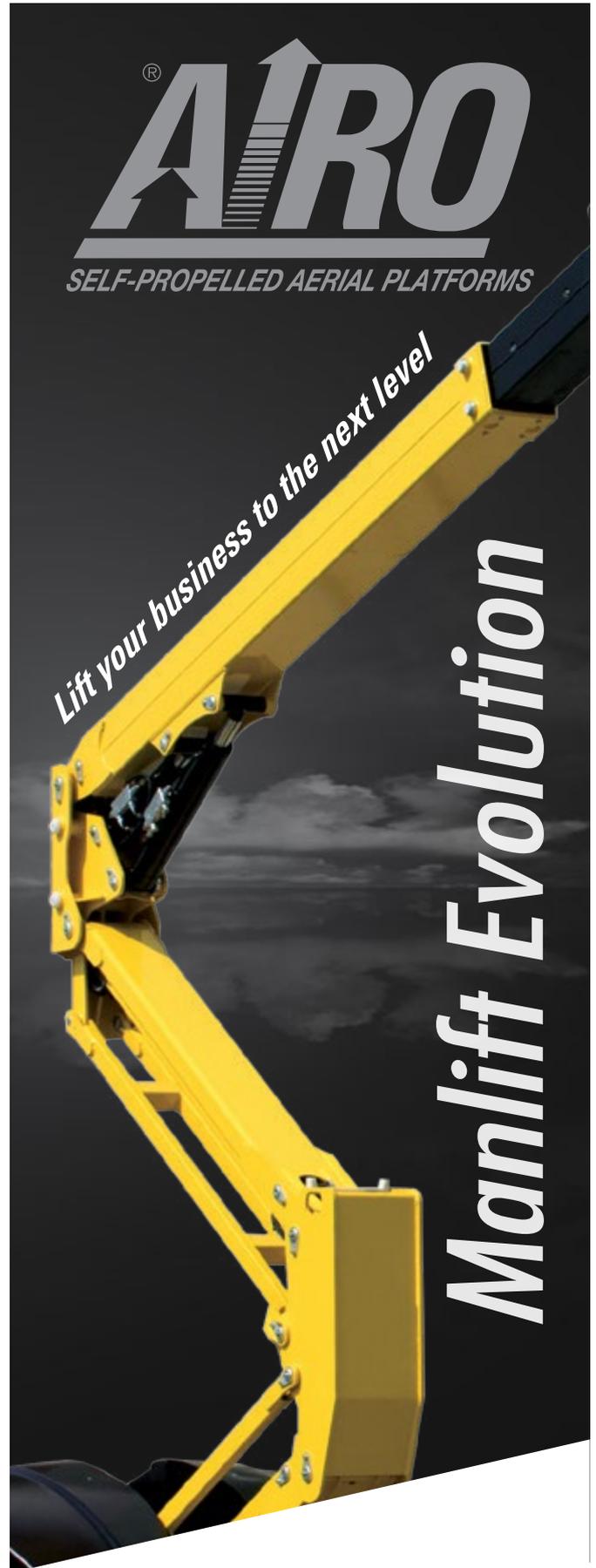
Bolquets Fluvia, realizó un gran trabajo de asesoramiento a su cliente final, Alkirent, empresa dedicada al alquiler de sanitarios ecológicos portátiles ubicada en Aiguablava, provincia de Gerona. Alkirent ofrece una solución definitiva y eficaz en acontecimientos, fiestas, construcción, playas,...



Reunión anual de Grucats, Asociación Catalana de Gruístas

Un año más, el World Trade Center de Sant Cugat acogió la reunión anual de los gruistas de Catalunya que fue el 29 de Noviembre. El encuentro se celebró con la finalidad de poner en común cuestiones particulares que ocurren en esta comunidad autónoma, relacionadas con el uso de grúas: desde tramitación de permisos específicos para acceder a obras, transitar por carreteras, hasta requisitos de mantenimiento de equipos y formación de los operadores, etc. Desde hace unos años, este colectivo que tiene unas exigencias particulares en esta zona, se reúne anualmente para aunar esfuerzos para simplificar gestiones y unificar criterios en los distintos ámbitos de su actividad.

Desde Transgrúas participaron en este encuentro, con la voluntad de apoyar a los gruistas en la medida de sus posibilidades como especialistas en las grúas hidráulicas articuladas, su puesta en servicio, mantenimiento y formación de operadores. Dieron respuesta a las peticiones que surgieron en este ámbito y escucharon sus problemáticas.



AIRO
SELF-PROPELLED AERIAL PLATFORMS

Lift your business to the next level

Manlift Evolution

 **AIRO** by **TIGIEFFE**
E-mail: info@airo.com - www.airo.com

Follow us 

Nuevo sistema Fassi “FX-Link” (revisión)

El objetivo del blog técnico de Transgruas es transmitir a todos sus clientes o usuarios, información extra sobre aspectos técnicos de cualquier equipo que puedan ayudarle a comprender todas las prestaciones que, en este caso, sus grúas pueden ofrecer.



Cuando pensamos en ambición e innovación, es inevitable no pensar en Fassi, marca que distribuyen desde hace 40 años. La compañía italiana es una de las marcas líderes en grúas ya sean pesadas, medianas y ligeras, opta por la innovación como línea de negocio, hecho que va unido a su gran experiencia y profesionalidad ejerciendo sus actividades profesionales.

En esta ocasión, Fassi presenta al mercado su nuevo sistema Fassi "FX-LINK", que permite que la conexión entre camión y grúa sea de lo más innovadora, y que contribuya a la mejora de la relación hombre-máquina. El sistema se ha presentado por primera vez en la feria del vehículo industrial IAA 2018, en Hannover.

El sistema FX-Link sirve para intercambiar información camión-grúa de forma bidireccional. Acciones como arrancar y parar el camión, ajustar la velocidad el motor, limitar la suspensión del aire, encender cualquier faro o la luz de emergencia, activar la bocina y el freno del estacionamiento... Todo esto con el mismo radiomando de control de

la grúa. Por otro lado en el panel de control del camión podemos obtener información tan valiosa como la advertencia de que los estabilizadores de la grúa no se cierran o cualquier obstáculo en altura.



Doble debut: Crane Concept BV recibe la primera Demag® AC 45 City en los Países Bajos

Crane Concept BV es ahora el primer proveedor de servicios de grúas en los Países Bajos que ha puesto en funcionamiento una Demag® AC 45 City, y al mismo tiempo logró unir eso con otra primicia: “Entregamos la primera Demag AC 45 City con equipo completo en el mundo, tendrá un segundo cabrestante y un corredor para Crane Concept”, informa Marc Dirkse, gerente de ventas de Tadano Demag Países Bajos, quien entregó la grúa al cliente.

La gente de Crane Concept BV está particularmente encantada con el sistema de control IC-1 Plus en la Demag AC 45 City: “Lo que realmente nos convenció de esta grúa fue el hecho de que IC-1 Plus le proporciona la flexibilidad necesaria para funcionar con cualquier configuración de estabilizadores. Y eso significa que también es la unidad perfecta para trabajos difíciles donde el espacio es realmente limitado”, explicó el gerente general Theo de Boer durante la entrega antes de declararse un admirador declarado de Demag. "En lo que

a mí respecta, no hay otra marca con ese nivel de calidad e innovación pionera, y la nueva Demag AC 45 City es prueba de ello”, añade.



Hackathon Haulotte: un desafío para las generaciones más jóvenes

Del 28 al 29 de noviembre, Haulotte organizó con el apoyo de IBM France (Waston Cloud Platform) un Hackathon con estudiantes de Lyon y Saint-Etienne (Francia). 40 desarrolladores, codificadores, creadores y voluntarios se reunieron para trabajar en iniciativas digitales innovadoras en modo colaborativo.



Dos días intensos para los 6 equipos en competencia

Haulotte Group tenía como objetivo generar innovaciones en línea con su transformación digital a través de desafíos (por ejemplo: conectividad que sirve a los usuarios o digital como socio de seguridad). El enfoque "listo para usar" de todos los participantes fue una gran experiencia para los equipos de Haulotte, especialmente para los entrenadores. "Fue una experiencia humana gratificante, estos jóvenes motivados y entusiastas fortalecieron nuestro espíritu competitivo. Se hizo todo lo posible para garantizar que nuestro equipo gane este desafío», dijeron Xavier Macé (Arquitecto de datos en Haulotte) y Laurent Di Florio (Gerente de sistemas integrados en Haulotte). Cada equipo ha defendido valientemente su proyecto frente a un atento jurado compuesto por miembros del Comité Ejecutivo de Haulotte, su socio de IBM y el Grupo Loxam que apoyan la inteligencia colectiva. ¡Este hackathon fue una primera experiencia positiva para Haulotte y augurará futuras ediciones!



DON'T JUST MOVE IT LET'S MANOVR IT

El MANOOVR Multi-PL es la última generación de góndolas de cama baja de Nootboom. Algunas de sus únicas innovaciones rompedoras, incluyen una ultrabajo altura de la cama y la más alta carga por eje, legalmente permitida. La combinación de la altura de la cama de 780 mm y un mínimo de 12 ton por eje hace el MANOOVR excepcional para toda Europa.

En el negocio del transporte especial, el saber cómo aplicar satisfactoriamente las novedades para conocer las necesidades demandadas del mercado actual puede darte una importante ventaja competitiva.

Nootboom. Gets you there.

WWW.NOOTEBOOM.COM





Alcamar en Logistics & Distribution

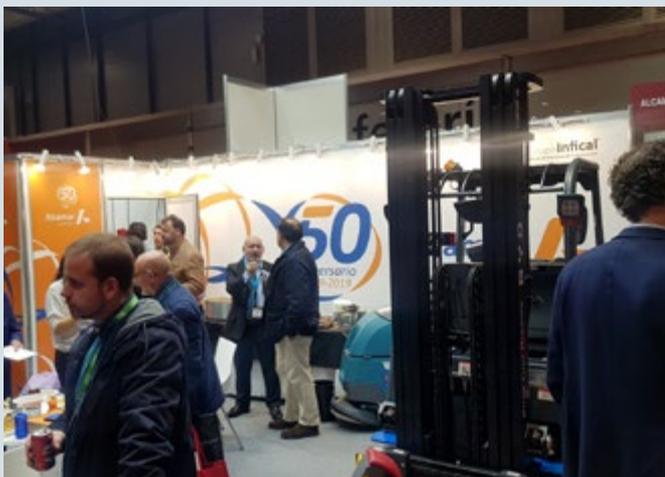
La empresa Alcamar ha cumplido 50 años y lo han celebrado a lo grande en la feria Logistics.

Con una amplia exposición de su oferta de maquinaria, los asistentes pudieron disfrutar de la cálida acogida que ofrece siempre el equipo de Alcamar.

Tecnología BYD

Están haciendo hincapié sobre todo en las baterías de litio, las cuales son un gran avance en la productividad de los almacenes, pero no todas las baterías de litio son iguales, ellos ofrecen las baterías de litio, hierro y fosfato de BYD, que son las más duraderas con una vida útil de 22000 ciclos de carga completos y no tiene competencia. Es una tecnología de la más segura del mercado. Cuentas con una garantía de 8 años o 10,000 horas de garantía directa del fabricante.

Con una carga ultrarápida, 24 horas al día los 365 días del año, no es preciso hacer ninguna carga larga para asegurar un correcto funcionamiento de las baterías.



Ahern Ibérica presente en Logistics & Distribution 2019

La empresa Ahern Ibérica estuvo exponiendo en la feria Logistics & Distribution 2019 su modelo de plataforma de tijera S3010P. El Snorkel S3010P es un innovador minielevador de tijera de empuje vertical que proporciona una manera rentable de trabajar con seguridad en interiores a bajas alturas.

Diseñado para soportar las demandas de los sitios de construcción y de la industria de alquiler, el Snorkel S3010P es un minielevador de tijera robusto para servicio pesado de uso sencillo y fácil de mantener. El S3010P puede elevar 240 kg a una altura de trabajo de 5,0 m.

EQUIPAMIENTO ESTÁNDAR

- Sistema de frenado automático
- Sensor de inclinación
- Puertas de entrada tipo vaivén
- Cargador de baterías integrado 90V-240V
- Indicador de carga de batería
- Puntos para carretilla elevadora
- Sistema de descenso de emergencia
- Ruedas giratorias no marcantes
- Bandejas de servicio extraíbles
- Garantía de 2 años para piezas y mano de obra
- 5 años para los elementos estructurales



Global Carretillas en Logistics & Distribution 2019

Global Carretillas estuvo presente en la feria Logistics & Distribution 2019. Es una empresa especializada en carretillas nuevas y de segunda mano, así como un amplio stock de carretillas diesel, eléctricas de 3 y 4 ruedas, apiladores, retráctiles, transpaletas, implementos, plataformas y otro tipo de maquinaria diversa (telescópicos, barredoras, fregadoras, etc).



CAM attachments y Energic Plus presentes en 'Logistics & Distribution' en Madrid 2019

CAM attachments, especialista en implementos de alta calidad para carretillas elevadoras, vehículos de transporte y de construcción, y Energic Plus – encargado de sus baterías - presentaron su amplia gama de productos en la feria 'Logistics & Distribution' en Madrid.

El equipo de I+D de CAM attachments ha estado muy activo. "Con base a los comentarios y requisitos de nuestros clientes hemos invertido mucho tiempo y energía en la expansión de nuestra gama de implementos." dice Miguel González, Sales Development Agent para España.

'Logistics & Distribution' fue la oportunidad perfecta para presentar nuestra gama actualizada al mercado español, así como discutir soluciones personalizadas para los desafíos logísticos que los clientes aún enfrentan", agregó Miguel González.

Desplazadores laterales, posicionadores de horquillas, posicionadores de horquillas múltiples, pinzas de balas, pinzas de horquillas, pinzas rotatorias de 180° o 360°, pinzas para cajas de cartón y pinzas para bobinas de pa-

pel son sólo algunos de los productos fabricados por CAM attachments.

"Deseamos incrementar nuestra presencia en el mercado español con Energic Plus - sinónimo de calidad, innovación y durabilidad en la electrónica de potencia para sistemas que funcionan con baterías" mencionó Javier Suárez, Technical Sales Advisor.

Energic Plus ya ha tenido una presencia mundial duradera y exitosa en los sectores de almacenamiento y suministro de energía durante más de 15 años, marca distribuida por TVH Parts Holding, una organización internacional con clientes en más de 180 países y 78 filiales en todos los continentes.

Para descubrir más sobre CAM attachments, visite www.camattachments.com. Encuentra-



rá vídeos de productos, noticias sobre ferias comerciales y una calculadora de capacidad residual muy práctica.

Para más información sobre Energic Plus, visite <https://energicplus.com/es>

BUILT TO PERFORM

NUESTRA GRAN FAMILIA ES AÚN MÁS GRANDE

La familia HIAB de grandes grúas está creciendo aún más, con seis diferentes modelos para adaptarse a una amplia variedad de necesidades. Si usted está buscando alta velocidad, precisión milimétrica, buen funcionamiento, posibilidad de acceder a espacios reducidos, o una potencia líder en su clase, puede estar seguro hay que una gran grúa HIAB especialmente para usted.

EL RENDIMIENTO ES DEFINIDO POR USTED

Usted es el que determina sus necesidades de trabajo. Debido a que su negocio, sus métodos de trabajo y las necesidades de sus clientes son únicas. Tan pronto como conocemos las metas y retos a los que se enfrenta cada día, le ayudamos a configurar una grúa óptima en términos de capacidad y rendimiento. Su grúa se adapta a su negocio, hasta el último detalle.

HIAB IBERIA, S.L.U.
C/ Limite, s/n
28850 Torrejón de Ardoz (Madrid)
Teléfono: +34 91 627 01 00
www.hiab.es



Aniversario

JLG industries celebra con gran éxito su aniversario de 20 años en Brasil

JLG Brasil ha cumplido 20 años, y lo ha celebrado a lo grande, con sus principales clientes y con su equipo. Los días 5 y 6 de diciembre, JLG Brasil reunió a más de 100 clientes en Itateba para celebrar dos décadas de servicio al cliente en Brasil. Como tema central, la innovación, pero como tema de fondo, el compromiso por parte de JLG y sobre todo el agradecimiento a los clientes por estos 20 años.

Han sido 20 años donde el mercado brasileño ha experimentado tanto crecimiento como una crisis tremenda, donde la bajada fue terrible para todos, y JLG siempre ha permanecido al lado de los clientes. Durante estos 20 años JLG en los periodos difíciles ha podido perder cuota de mercado pero nunca ha bajado los precios de las máquinas por su

convencimiento de ofrecer un producto de calidad máxima. Aunque hayan reestructurado su plantilla, siguen siendo la empresa fabricante de plataformas que más gente tiene contratada para cubrir el mercado brasileño, 37 personas que atienden cada día el mercado.

Contaron con la presencia de Paolo Esteves, CEO de Nest Rentals, empresa dedicada en exclusiva al alquiler de plataformas de baja altura tipo EcoLift™ 70 y LiftPod® FT 140, que está creando un nuevo modelo de mercado en Brasil; así como Luis Vago, director de Operaciones de Sullair, con una charla in-

teresantísima sobre la evolución de su empresa tanto en Argentina como en Brasil; y se presentó el caso de Mills/Solaris, que se ha convertido en la empresa más grande de alquiler con 9000 equipos.

Para ensalzar la figura del emprendedor, contaron con la presencia de una persona que fue un gran emprendedor y más tarde se ha dedicado a la política, con un programa de rebaja fiscal muy interesante para los empresarios brasileños.

Se presentaron los equipos más interesantes para el mercado brasileño además de





Mike Brown y Luca Riga, de JLG

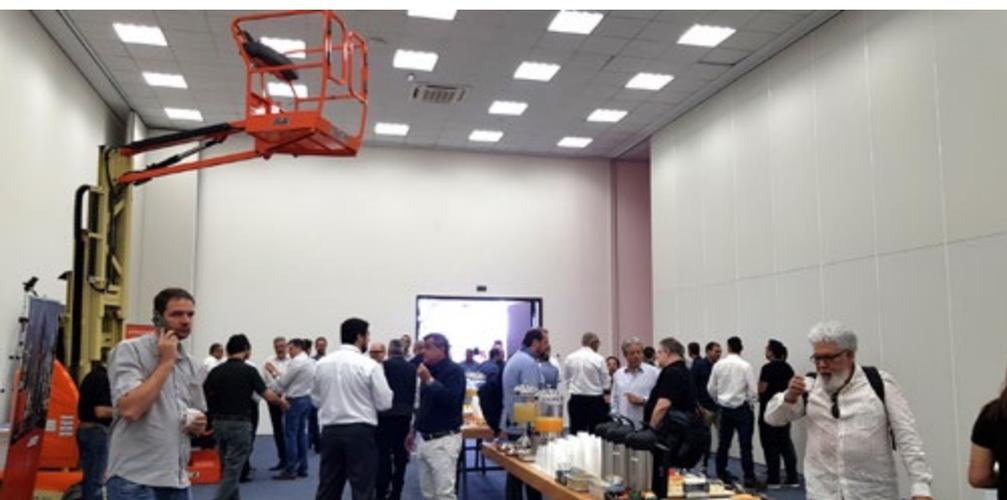
las novedades en las que está trabajando JLG, las cuáles dejaron a mucho con la boca abierta.

Han sido dos días donde ha quedado claro que la crisis ya ha pasado y el mercado está en auge, dos días demostrando que JLG continúa brindando recursos y soporte a su

creciente base de clientes en el país, donde los principales clientes brasileños han podido probar el simulador de JLG y han visto de primera mano que la innovación en JLG va en su ADN.



"JLG se enorgullece de su presencia de 20 años y su historial de crecimiento constante en Brasil, al tiempo que ofrece soluciones innovadoras para nuestros clientes", dijo Mike Brown, Vicepresidente de Ventas y Desarrollo de Mercados de América Latina de JLG Industries. "El vigésimo aniversario de JLG es un claro indicador de nuestro compromiso a largo plazo con el mercado brasileño a medida que avanzamos en los planes para continuar brindando recursos y servicios a nuestros clientes. Estos incluyen una oficina de servicio completo lista para ayudar a los clientes en soporte técnico, repuestos, capacitación y servicio. Además, JLG ofrece programas de seguridad y capacitación para nuestros clientes del mercado secundario".



Durante los 20 años de presencia de JLG en el mercado, la compañía ha logrado logros notables en la industria del acceso que incluyen:

- Ser uno de los primeros fabricantes de equipos de acceso en establecerse en Brasil, así como uno de los primeros fabricantes de equipos de acceso en Brasil en implementar la solución de preparación de pedidos en una instalación de distribución.
- El sitio web Online Express de JLG, que permite a los clientes acceder a cotizaciones directas, servicio de garantía y manuales, todo en su idioma nativo en el país, lo que les facilita hacer negocios con JLG.
- Lanzamiento de Nest Project, que se centra en ofrecer equipos de acceso de bajo nivel en Brasil a medida que el mercado



de alquiler de equipos continúa su recuperación. El proyecto de equipos de acceso de bajo nivel de JLG es un nuevo concepto para empresarios y distribuidores, se centra en trabajar a alturas más bajas. El programa se centra en presentar dos modelos de equipos JLG: EcoLift™ 70 y Lift-Pod® FT 140.

LAS ÚLTIMAS INNOVACIONES EN EQUIPOS Y PRODUCTOS DISPONIBLES AHORA PARA EL MERCADO BRASILEÑO

Nuevos modelos de tijeras de la serie R
A principios de este año, JLG presentó dos nuevos elevadores de tijera de la Serie R. Los modelos 2632R y 3246R están diseñados para brindar una fiabilidad robusta y están diseñados en función de la asequibilidad y la facilidad de servicio. El 2632R ofrece varias características conocidas de la Serie R, con una capacidad exterior de 6.09 m (20 pies). Este elevador conforme con ANSI 92.20 permite a los operadores conducir a través de una sola puerta y trabajar en interiores a una altura de plataforma de 7,92 m (26 pies). El 3246R se distingue de la competencia como el elevador más ligero de su clase. También cumple con ANSI A92.20, el 3246R es ideal para aplicaciones que requieren una máquina liviana con una altura de plataforma de 9.75 m (32 pies).

Toda la familia de elevadores de tijera de losas de la Serie R presenta tecnologías intuitivas que los diferencian de la competencia. Entre las innovaciones, los clientes apreciarán la tecnología exclusiva de inclinación variable, que permite a los operadores elevarse a alturas limitadas cuando trabajan en pendientes leves, maximizando la envolvente de trabajo.

Tecnología SkySense™

SkySense ofrece una experiencia de operador avanzada para la mayoría de los elevadores de pluma y tijera. La tecnología utiliza

sensores de detección de objetos ubicados estratégicamente y tecnología ultrasónica innovadora para aumentar la conciencia del operador del equipo sobre el entorno inmediato. Cuando los operadores usan la máquina, los sensores establecen zonas de advertencia y crean distancias de detención que dependen de la dirección de la máquina. Las alertas visuales y sonoras le permiten a los operadores saber cuándo el elevador se acerca a un objeto. A medida que se acerca, los sensores ordenarán automáticamente que la máquina disminuya la velocidad y luego se detenga. Los usuarios tienen la opción de anular el sistema y acercarse a la estructura adyacente cuando sea necesario para completar el trabajo en altura. Los pedidos del mercado de accesorios se pueden realizar hoy en JLG Online Express y los pedidos de máquinas nuevas se pueden coordinar a través de un representante de ventas de JLG.

Aplicación de control móvil para elevadores de tijera serie R

Esta nueva tecnología y aplicación, primera en la industria, permite a los usuarios conducir, dirigir y cargar para transportar elevadores de tijera de la Serie R mientras están en

una posición replegada desde un dispositivo móvil iOS. La aplicación JLG Mobile Control permite a los operadores tener una mejor vista del lugar de trabajo mientras se mueve el equipo, lo que ayuda a mejorar las condiciones de seguridad y reducir el daño potencial al entorno de trabajo. La tecnología es una evolución de la caja de control de frecuencia remota, que permitió a los operadores realizar una función similar, pero requirió que el dispositivo estuviera conectado a la máquina. La aplicación Mobile Control está disponible como una opción en los nuevos elevadores de tijera de la Serie R, o está disponible para su compra como una opción del mercado de accesorios para la instalación en máquinas compradas previamente.



Fácil de usar y equipada con una interfaz de usuario intuitiva, la aplicación muestra todas las características esenciales necesarias para conducir y dirigir la tijera como si el operador estuviera parado dentro de la plataforma. Además de mostrar el estado de la batería y la máquina, la aplicación presenta un símbolo de bocina importante que permite a los operadores alertar fácilmente al personal del lugar de trabajo cuando la máquina está funcionando cerca. Las pruebas previas al lanzamiento demostraron que la curva de aprendizaje para usar la aplicación para mover la máquina por el lugar de trabajo tomó solo unos minutos, incluso para los operadores menos experimentados.

Simulador de entrenamiento de realidad virtual disponible ahora

Los clientes de JLG ahora pueden capacitar y mejorar de manera efectiva y eficiente las habilidades de los operadores de equipos de elevación de pluma en un entorno virtual seguro con el nuevo simulador de capacitación de operadores AccessReady XR™. JLG AccessReady XR proporciona capacitación basada en realidad virtual para operadores de todos los niveles de habilidad, con todo, desde familiarización de controles hasta operación de máquinas y desafíos avanzados de conciencia espacial. Este tipo de entrenamiento inmersivo optimiza la experiencia de aprendizaje mientras prepara a los operadores para usar los controles de manera eficiente y familiarizarse con la operación de elevación de la pluma. El simulador se desarrolló en asociación con ForgeFX Simulations, que se especializa en software 3D y de visualización.

Algunas características clave del programa de capacitación para operadores JLG AccessReady XR incluyen controles del mundo real, "manos virtuales" (exclusivas de JLG), un modo multiusuario en red, múltiples entornos de capacitación (incluidos terrenos de



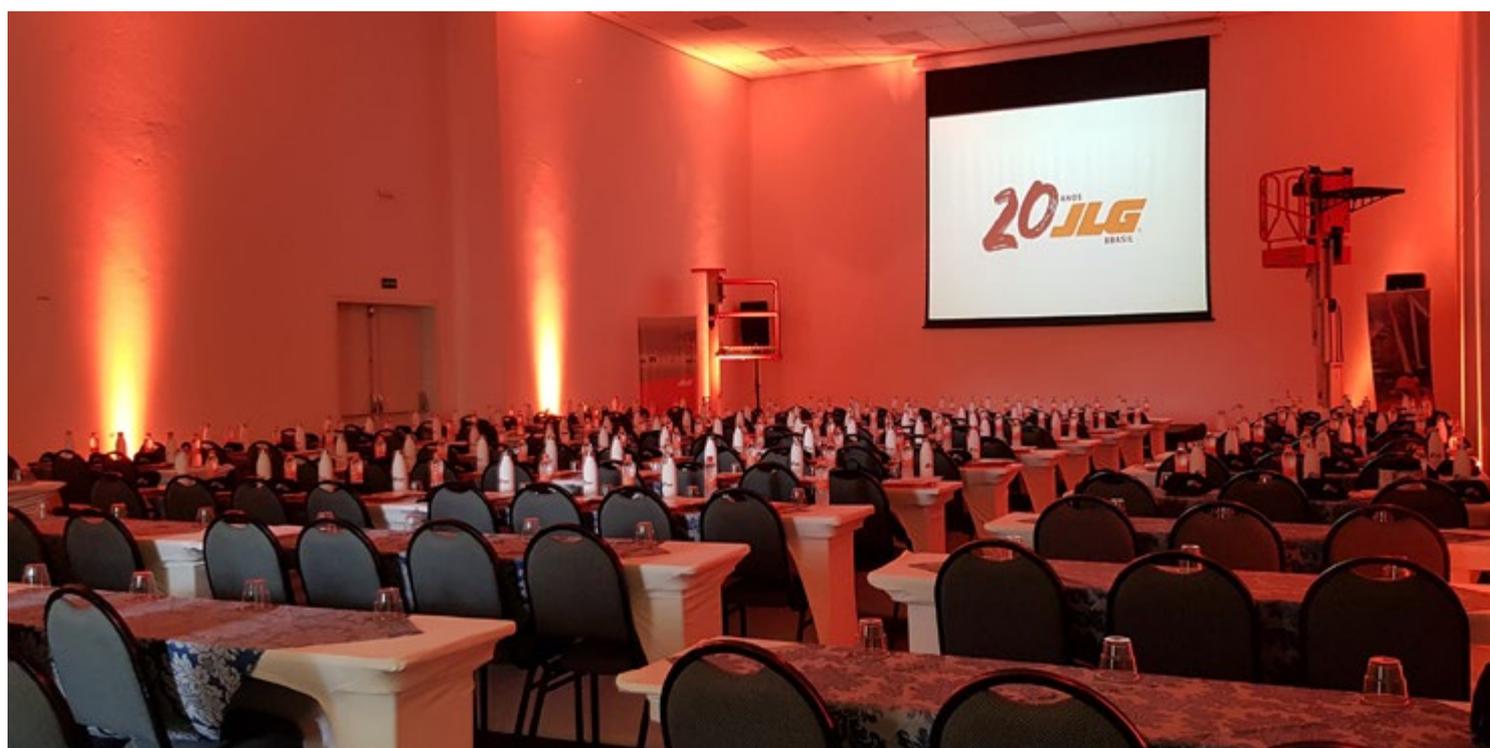
pruebas y sitios de construcción), avatares virtuales seleccionables para escenarios de múltiples usuarios, un modo dirigido por un instructor y herramientas para crear escenarios únicos protegidos por contraseña y métricas de rendimiento personalizadas.

Presencia continua en el mercado. A pesar de los desafíos económicos, el equipo de JLG se ha mantenido comprometido con el mercado de Brasil al aumentar su equipo y satisfacer las necesidades de los clientes.

JLG continúa ampliando sus cursos de educación y capacitación que ayudan a educar a los usuarios sobre cómo operar y dar servicio a los equipos para ayudar a las empresas de alquiler a optimizar la productividad y minimizar el tiempo de inactividad. Una de las innovaciones de capacitación líderes de la compañía es AccessReady XR™, un simulador de capacitación que combina tecnología de punta con una experiencia de capacitación única



para ayudar a los alumnos a desarrollar las habilidades prácticas que necesitan. Ahora disponible, AccessReady XR es un simulador de entrenamiento de realidad virtual rentable que incluye múltiples opciones de entrenamiento, desde escenarios de múltiples usuarios hasta un modo dirigido por un instructor. Los operadores pueden practicar sus habilidades en un entorno virtual que proporciona interacción en tiempo real y escenarios de trabajo reales.





Thanks to ...



O IpaF Elevação chegou a Portugal e veio para ficar!

Compartilhar isto [Compartilhar no Facebook](#) [Compartilhar no LinkedIn](#) [Compartilhar no Twitter](#).

A primeira edição do IPAF ElevAÇÃO Portugal, realizou-se no CENFIC, no dia 15 de Outubro e foi um êxito.

Num evento dedicado exclusivamente ao segmento das Plataformas Elevatórias, tivemos um número considerável de cerca de 100 participantes, entre eles, fabricantes de plataformas Elevatórias e peças, dealers, os principais alugadores, centros de formação e formadores independentes, técnicos de segurança, empresas utilizadoras finais deste tipo de equipamentos e operadores. Isto significa que, de um modo geral, uma amostra de todo o setor da Indústria esteve presente.

O programa, de um dia inteiro, foi bastante dinâmico, intercalando apresentações teóricas e demonstrações práticas com máquinas. A temática sobre a avaliação de riscos, as melhores práticas de utilização, operação segura, manobras e resgate manteve os presentes atentos e bastante participativos.

Além disso o Director of Technical and Safety da IPAF, Andrew Delahunt, alertou os presentes para as principais causas de aciden-

tes e como evitá-los, com base na análise do relatório de acidentes da base de dados internacional da IPAF. Contámos ainda com a colaboração de um dos nossos membros e Instrutor Sénior independente, Vítor Ribeiro, que nos apresentou a informação sobre os acidentes conhecidos e relatados à ACT, envolvendo PEMT, desde 2012 até à data.

Além da temática interessante, contámos com uma exposição de máquinas no exterior e um simulador de realidade virtual de última geração pertencentes aos nossos membros e patrocinadores, o que permitiu aos presentes observar, aprender e experimentar os equipamentos com a supervisão os nossos instrutores, Fernando Serafim (Transgrua), Rui Lopes (Jorge Lozano – Trabalhos em Altura) e Vítor Ribeiro. A acrescentar, os participantes aproveitaram alguns momentos, para o efeito, para se conhecerem e partilharem experiências e contatos.

“Foi a primeira vez que um evento deste género e tão específico se realizou em Portugal e foi excelente termos tido este tipo de adesão e interesse por parte das empresas

que representam a Indústria! Disse Filipa Sanches – Representante da IPAF para Portugal. É crucial divulgarmos, mas sobretudo demonstrarmos como se utilizam as PEMT em segurança e alertarmos para os perigos e como minimizá-los.

Pretendemos que, com este tipo de eventos, no final do dia, possamos ter alterado um pouco a forma de pensar e de agir de alguns dos presentes. É importante que as pessoas tenham a noção de que todos merecemos ir para casa em segurança e que para isso temos de nos consciencializar que a missão de todos nós deve ser “Salvar Vidas!”

Agradeço a todos os membros patrocinadores e colaboradores por ajudarem a tornar possível este evento: CENFIC, Palfinger, Manitou, Transgrua, Martin Hivet, Almac, Multitel, TVH, Loxam/Hune, Ritchie Bros, Revista Segurança, Engenho e Média, Comércio Máquinas e Co office 225”

Poderão encontrar as apresentações do evento, as fotos, vídeo e os melhores momentos em: www.ipaf.org/elevacaopt





Ven y compra los mejores equipos de ocasión!

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



Toucan 10E

Fabricante: JLG
Año: 2007
Precio: € 9.500,00



GS3268DC

Fabricante: Genie
Año: 2006
Precio: € 6.000,00



GS2646

Fabricante: Genie
Año: 2004
Precio: € 3.500,00



S85

Fabricante: Genie
Año: 2005
Precio: € 25.000,00



800AJ

Fabricante: JLG
Año: 2006
Precio: € 30.000,00



Z4222/IC

Fabricante: JLG
Año: 2006
Precio: € 11.000,00



H16TPX

Fabricante: Haulotte
Año: 2004
Precio: € 8.000,00



2030ES

Fabricante: JLG
Año: 2006
Precio: € 4.500,00



1350SJP

Fabricante: JLG
Año: 2008
Precio: € 65.000,00



T800

Fabricante: JLG
Año: 2007
Precio: € 8.500,00



2646ES

Fabricante: JLG
Año: 2006
Precio: € 4.500,00



4393RT

Fabricante: JLG
Año: 2006
Precio: € 12.900,00



E450AJ

Fabricante: JLG
Año: 2006
Precio: € 12.500,00



1250AJP

Fabricante: JLG
Año: 2007
Precio: € 62.500,00

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

Mas información en:

Teléfono: 667 586 147

Email: ventas@riwal.com

www.riwal.com/sales

Above all. Rival



Innovación

Haulotte Group: Un modelo de negocio industrial eficiente

Entrevista con Patrice Métairie, Director Industrial de Haulotte Group.

Patrice Métairie es el Director Industrial (miembro del Comité Ejecutivo) del Grupo Haulotte. Supervisa las divisiones de Calidad, Compras, I + D, Innovación, Cadena de suministro, Industrialización y Producción, así como las 6 divisiones industriales en Francia (3 sitios), Rumanía, Estados Unidos y China, que representan a más de 1000 personas.

Una visión general de sus antecedentes:

Ingeniero por titulación (INSA Lyon), con un posgrado en ingeniería mecánica y un MBA de CPA Lyon, Patrice Métairie se unió al Grupo Haulotte en 1995. Durante los últimos 24 años, ha desempeñado numerosas responsabilidades estratégicas: Director de Compras y Logística, Director de Sitios Industriales, Director de Servicio al Cliente (un puesto que ayudó a crear), Director de Haulotte France y luego miembro del Comité Ejecutivo, apoyando al grupo en todas sus etapas de desarrollo.

¿Qué lugar ocupan hoy la innovación y la producción en el desarrollo del Grupo Haulotte?

Somos "diseñadores - ensambladores". Nuestro modelo de negocio industrial opera en 2 áreas clave: Investigación y Desarrollo con equipos dedicados, y producción para ensamblaje en nuestras líneas gracias a 6 grandes plantas de producción industrial en Europa, Asia y América del Norte. Innovamos y desarrollamos tanto como producimos. Este modelo nos permite ser extremadamente proactivos, responder y anticipar efectivamente las expectativas del mercado.

También debemos esta agilidad a nuestro estado como empresa de mediana capitalización. Con sus 2.000 empleados en todo el mundo, el Grupo Haulotte es lo suficientemente grande como para estar pre-



sente en todos los mercados con máquinas adecuadas; Por lo tanto, podemos desarrollar nuevas soluciones inteligentes bajo demanda.

¿Cuáles son los marcadores clave de esta innovación?

Hoy, el Grupo Haulotte tiene un departamento de I + D compuesto por más de 150 profesionales a tiempo completo (ingenieros, gerentes

“
Haulotte tiene un
departamento de I + D
compuesto por más de
150 profesionales
”

de proyectos, mecánicos, técnicos, desarrolladores de computadoras, investigadores...) divididos entre la sede internacional y los diversos sitios industriales. El grupo presenta entre 5 y 7 nuevas patentes industriales cada año, con entre 3 y 5 renovaciones de productos por año.

El ciclo de desarrollo de un nuevo modelo Haulotte, desde su concepción hasta su lanzamiento al mercado, ahora es de 18 a 24 meses, que es extremadamente corto en nuestro sector.

En los próximos 10 años, ¿cuáles serán las principales tendencias y desafíos en términos de innovación?

La innovación se centra actualmente en la electrificación de todas nuestras soluciones de productos (el Grupo Haulotte se está convirtiendo en una empresa azul y ya no desarrollará ninguna máquina con motor de combustión interna) y en el desarrollo de soluciones digitales que complementen nuestras máquinas y ofrezcan nuevos servicios conectados a nuestros clientes. Haulotte Group ahora se posiciona como un proveedor de soluciones inteligentes de acceso en altura.

Los desafíos relacionados con estas dos áreas de desarrollo son ante todo humanos, al continuar desarrollando habilidades internas, ya sea en el campo de Internet, la explotación de datos digitales (científico de datos), el desarrollo de nuevas generaciones de baterías (litio-ion, etc.), tecnologías de hibridación mecánica o energías alternativas como el hidrógeno ... Estamos integrando constantemente nuevas habilidades y nuevas profesiones. El segundo desafío es desarrollar nuevas asociaciones y abrir el ecosistema del grupo.

La integración de estas nuevas tecnologías de vanguardia requiere un trabajo colaborativo de alto nivel con habilidades externas. Por ejemplo, el Grupo Haulotte ha estado colaborando durante más de cuatro años con la CEA (Comisión Francesa de Energías Alternativas y Energía Atómica) en nuevos sistemas de propulsión y baterías eléctricas; o

con ZAPI, una empresa italiana que nos apoya en el desarrollo de nuevas infraestructuras y sistemas eléctricos para nuestras máquinas.

Haulotte ahora está presente en todo el mundo, ¿cómo influye esta presencia internacional en la estrategia de innovación y producción del grupo?

En términos de I + D, los desafíos actuales son producir y entregar máquinas que se adapten perfectamente a cada mercado. El desafío industrial radica en la producción de máquinas estándar en nuestras diversas unidades de producción en todo el mundo, lo más cerca posible de cada mercado y personalizadas de acuerdo con las necesidades y estándares específicos de cada país. Con este fin, hemos desarrollado una serie de opciones que se pueden adaptar a cada mercado.

Por lo tanto, tenemos un departamento centralizado de I + D en Francia; una nueva oficina de diseño y centro de prue-

bas en Rumanía. Además, dos unidades de diseño se trasladaron a nuestros centros de producción en China y Estados Unidos, lo que nos permite desarrollar opciones y variantes específicas para cada mercado.

En los últimos años, ¿de qué innovación está más orgulloso el Grupo Haulotte?

Pulseo, sin dudarlo. No es una innovación, sino una nueva generación totalmente eléctricas y todoterreno, que incluye toda una serie de innovaciones. Su diseño totalmente eléctrico le permite trabajar en vecindarios urbanos, áreas de bajas emisiones y sitios de construcción ecológica. Haulotte es el primer y único fabricante en el mercado que ofrece este nuevo tipo de máquina. El primer modelo (HA20 LE) lanzado en 2018 ya es un éxito. Planeamos lanzar un nuevo modelo por año en esta nueva gama.

El futuro está en máquinas 100% eléctricas, más ecológicas, digitales y eficientes.





AP Aerial, primer centro evaluador de IPAF para la acreditación de técnicos CAP en España

A mediados de 2019, AP Aerial impartió el primer curso para técnicos CAP y se evaluó positivamente la competencia técnica de los ocho participantes.

Según la norma española UNE 58921, Instrucciones para la instalación, manejo, mantenimiento, revisiones e inspecciones de las plataformas elevadoras móviles de personal (PEMP), todas las operaciones de mantenimiento correctivo y los boletines de se-

guridad deberán ser realizados por personal especialmente capacitado o “persona competente con formación específica en la gama de máquina que corresponda, conforme al fabricante”.

AP Aerial Platforms S.A. es el primer centro IPAF español capacitado para evaluar la competencia técnica de los asistentes a este tipo de cursos que se incluyen entre las acreditaciones que ofrece la federación internacional IPAF. Dos de sus instructores senior, ingenieros técnicos con una experiencia de más de 20 años en servicio de PEMP, obtuvieron su carnet CAP en JLG UK y, posteriormente, AP Aerial pasó a ser centro evaluador oficial.





Los técnicos que deseen obtener la tarjeta de técnico CAP (Competent Assessed Person) tienen que cumplir unos requisitos previos de experiencia y formación técnica demostrable cuya exigencia está en línea con la responsabilidad que asumirán durante su labor como personal competente. Una vez comprobada su aptitud, los participantes asisten al curso en el que se orienta sobre la planificación, implementación y documentación de las revisiones anuales de las PEMP y se evalúa el grado de competencia técnica de los asistentes mediante evaluación teórica y práctica.



Durante el primer curso impartido en las instalaciones de AP Aerial obtuvieron la acreditación un grupo de técnicos procedentes de Plataformas Daryat, Haulotte Ibérica, Maquinaria OPEIN, MAINSA Poligrúas, Grúas Roxu y Escuela Europea de Maquinaria. Posteriormente, también ha sido evaluado positivamente un técnico de la compañía Aragón Alquiler de Maquinaria.

Si desea obtener la acreditación CAP, no dude en dirigirse a AP Aerial para recibir más información en el mail comercial@apaerial.com



AP
AERIAL PLATFORMS, S.A.



Hinowa
the future is now

MINIDÚMPERES SERIE HS




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

WWW.APAERIAL.COM

El alquiler de grúas móviles en el año 2019:

Balance y perspectivas de futuro

El año que estamos a punto de concluir, será recordado por las convulsiones políticas que se han vivido, y que no parecen acabarse. Es el año de las dos elecciones generales, unos presupuestos prorrogados por segundo año consecutivo y una inestabilidad que no presagia nada bueno. Y en esta coyuntura, tan poco propicia para subsistir y no digamos ya crecer, las empresas del sector han mejorado sus perspectivas, acabando un año 2019 con unos resultados decentes, máxime con el panorama que estábamos describiendo.

Desde ANAGRUAL, como cada año nuestra actividad se circunscribe a intentar mejorar las condiciones de trabajos de las empresas del sector, y solventar en colaboración con las distintas administraciones los obstáculos o inconvenientes que se encuentran para poder desarrollar su actividad.

Es por ello, que este año las cuestiones en las que se ha trabajado han sido entre otras, la versión segunda de la Guía interpretación ITC y la futura modificación de la ITC donde ANAGRUAL en estrecha colaboración con el Ministerio de Industria, ha incorporado una serie de modificaciones. La ITC es la norma técnica del sector, y tener un instrumento que solvete las dudas que pudieran surgir de su lectura se nos antoja vital para un funcionamiento ágil de nuestra actividad.

La movilidad, dada la idiosincrasia de nuestras empresas, es un elemento vital, por lo que las restricciones a la circulación, que cada año publica la DGT, son alegadas todos los años. Fruto de esta acción, fue

el conseguir las tarjetas amarillas, que es la posibilidad de que las grúas móviles que por necesidades de trabajo necesiten circular en periodo restringido lo pudieran hacer.

Este año no ha sido una excepción, en cuanto a uno de los grandes problemas del sector que es la Coordinación actividades empresariales y documentación en obra. Las plataformas para realizar esta coordinación son todo un despropósito que suma a nuestras empresas en un maremágnum del cual parece imposible salir. Conscientes de este problema, llevamos tiempo realizando acciones que si no solucionen al menos minimicen el problema, entre las que están vigentes o en desarrollo nos encontramos con las siguientes:

- a) Estudiar la posibilidad de subcontratar el servicio
- b) Proyecto para crear una herramienta informática que remita la documentación a todos los portales Web.
- c) Consulta Mº Trabajo, Subdirección Ordenación Normativa sobre portales y documentación
- d) Consulta Mº Trabajo, Inspección de Trabajo sobre portales y documentación

Una de las grandes novedades ha sido la normativa referente a la estiba en el transporte de mercancías, que obliga a nuestras empresas a realizar el amarre de una forma adecuada. Hemos procedido a elaborar un tríptico específico sobre la estiba del material auxiliar de grúa, así como elaborado un curso práctico sobre la estiba en el transporte.

- Asesoría Jurídica, Fiscal, Económica, Gestoría Administrativa, Seguros, Financiación

- Cursos de Formación

- Gestión cobros



**ANAGRUAL**
Agrupación Empresarial Nacional de Alquiladores de Grúas de Servicio Público

ANAGRUAL, también ha participado activamente en la ya concluida y a punto de publicarse, Norma UNE sobre inspecciones de grúas móviles, que sustituirá al manual de inspecciones oficiales de las grúas móviles. También estamos participando en la elaboración de la Norma UNE para la formación de operadores de camión grúa, que se sigue trabajando en su elaboración.

Hemos presentado alegaciones al manual de inspecciones de las ITV, que han sido aceptadas por el Ministerio, que han sido incorporadas al manual publicado en octubre, con las cuales esperamos conseguir que las grúas móviles no sean inspeccionadas como vehículos de transporte, sino como vehículos de obras y servicios.

Hemos puesto a disposición de los socios la posibilidad de reclamar los daños ocasionados por el cartel de camiones; en colaboración con el bufete David Jaime y Asociados, así como trasladar a los socios que lo estimen, la posibilidad de vender sus derechos de reclamación.

Una cuestión importante para las empresas es aunar voluntades, recursos, sinergias; sumar, en definitiva. Para ello, ANAGRUAL, ANAPAT, AECE y ANMOPYC han creado la ELEVA, que es una alianza de las asociaciones del sector del alquiler de maquinaria, que pretende ser un nexo de colaboración entre las asociaciones con el fin de defender los intereses de nuestros respectivos agrupados, con una visión más global del sector, sin perder de vista las particularidades de cada una.

Por último, en otra de las novedades legislativas estrella de este año, el registro diario de jornada, ANAGRUAL, ha tenido una presencia activa e importante para mejorar esta compleja exigencia a las empresas del sector. Presentamos un escrito a la Dirección General de Trabajo, que con su contestación permite facilitar su cumplimiento a las empresas de alquiler de grúas móviles; y que hemos puesto a disposición de nuestros socios, haciendo a mayor abundamiento sobre el tema, un par de jornadas explicativas.

En cuanto a las perspectivas para el próximo año, esperando ver si finalmente tenemos Gobierno o debemos acudir nuevamente a las urnas. El 2020 debe ser un año continuista, donde al menos mantener la actividad, sería una buena noticia, dado las noticias y perspectivas que tanto en España y en Europa se prevén. Nuestra asamblea general, se desarrollará el 19 de junio de 2020 en Coruña, donde esperamos tener un programa atractivo y contar con su presencia. Será la trigésimo novena, y dado que cumplen mandato la junta directiva celebraremos elecciones a la presidencia de ANAGRUAL.

Aprovechar la ocasión para desearte una Feliz Navidad y un Próspero Año 2020.

David Ruiz Garzón
Secretario General de ANAGRUAL

PALFINGER

PALFINGER

Palfinger

MANUEL PÉREZ RIVERA,
RESPONSABLE DE MARKETING, VENTAS INTERNAS Y PROYECTOS ESTRATÉGICOS

Mov.- ¿Cómo ha ido el año para vosotros? ¿En qué porcentaje han crecido con respecto a 2018?

Estamos muy satisfechos con los resultados conseguidos en 2019. Debemos tener en cuenta que desde que PALFINGER Ibérica se ha establecido en 2016, este año que finaliza sería el cuarto año consecutivo creciendo en ventas con ratios de 2 dígitos. Respecto al año 2018, nuestro crecimiento en facturación está por encima del 20%.

Mov.- ¿Qué tipo de máquinas son las que más se han demandado este año?

Aunque hemos crecido en todas nuestras gamas de grúas, ha sido un año especialmente bueno en nuestros segmentos de grúas grandes (por encima de 50tm). Esto tiene una explicación, nuestros clientes se enfrentan cada día a maniobras más exigentes, precisas y rápidas que exigen una herramienta de trabajo que esté a la altura. Con nuestras grúas hidráulicas articuladas

de la gama TEC y SH, cubrimos estas necesidades con suficiencia.

También hemos alcanzado nuestros objetivos anuales con nuestras grúas EPSILON, especializadas para el sector de reciclaje y/o forestal. Además, nuestros polibrazos y equipos de cadena también han superado las expectativas de ventas fijadas a principios de 2019.



Mov.- ¿Han notado un cambio en la tendencia de la venta de máquinas?

Como decíamos anteriormente, los grandes alquiladores a lo largo de todo el territorio nacional nos están demandando máquinas cada vez con mayores prestaciones y sistemas de asistencia, que permitan a sus operadores un trabajo más profesional, seguro y confortable.

Los clientes también empiezan a preguntar por la conectividad de sus máquinas y por sistemas de soporte que agreguen valor en su operación. PALFINGER ha desarrollado sistemas como Fleet Monitor (Monitor de flota) y el Operator Monitor (Monitor del Operador) para la gestión y soporte online de las máquinas de nuestros clientes. Los primeros clientes han empezado a trabajar con estos sistemas y en 2020 estamos seguros de que se sumarán muchos otros.

Además, es un hecho que los sistemas que solo implementa Palfinger, como la disposición de la báscula en la botonera, control sincronizado de cabrestante, plegado automático, etc. han sido un gran avance en la mejora de productividad de nuestros clientes, y muchos de ellos nos los demandan como una necesidad para realizar de manera cada vez más profesional sus trabajos.

Mov.- ¿Alguna entrega especial que hayan realizado?

Este año hemos entregado a Transgrúas Sallavedra, SL, nuestra joya de la corona, la PK200.002L SH, la grúa hidráulica articulada montada sobre un VOLVO FMX 540 más grande que fabricamos con alcance máximo con Jib de 47,9 m y una capacidad máxima de 40.000 kg.



Además, destacamos las entregas del modelo PK165.002 TEC7, la grúa más grande de la gama TEC, entregada este año a varias clientes importantes, como: Grúas Aguilar, Mauco SA, Clavería Servicios, Rubio, Lerocat, entre otros.

Mov.- ¿Qué modelos de grúas han presentado en 2019 y qué nos puede contar de estos modelos que sea novedad para el mercado?

Como todos los años, nuestra casa matriz nos sorprende con nuevos modelos e innovaciones, especialmente si es un año BAUMA. En 2019 hemos lanzado al mercado más de 10 nuevos modelos de grúas entre nuestra gama TEC y SLD.

La gama TEC, nuestras grúas para aplica-



ciones especiales y complejas, inclusive con cesta EN280, e históricamente destinada a modelos grandes, este año añade más de 6 modelos entre las 25-60tm, destacando el modelo PK 37.002 TEC 7 ya pedido por varios clientes en España. En la gama SLD, nuestras grúas para tareas simples y rutinarias de carga, se amplía el portafolio de grúas y aparecen modelos por encima de las 19tm muy funcionales y reclamados por varios clientes.

También en 2019 se han lanzado al mercado los nuevos modelos TEC de polibrazos y equipos de cadena. Además hemos vendido nuestra primera grúa PCC 57.002 sobre orugas en España.



Mov.- ¿Han realizado algún tipo de mejora en la empresa este año respecto a instalaciones, comercial o servicio técnico?

Nuestro proyecto de entregas llave en mano (Turnkey solutions) se consolida y esto nos ha obligado a optimizar los recursos, tanto humanos como materiales, en nuestro centro de montaje y servicios ELESA. Ahora mismo ELESA está equipada para concentrar un gran número de montajes de operaciones de grúas sobre camión con unos resultados que garantizan los estándares y calidad PALFINGER.

Mov.- ¿Qué valor cree que distingue a su empresa del resto?

Como lo dice nuestro eslogan -Lifetime Excellence- trabajamos día a día para que nuestros clientes tengan en todos nuestros productos y servicios la calidad y excelencia que demandan de una marca premium. Además, ofrecemos a nuestros clientes una densa red de concesionarios preparados para garantizar el servicio y soporte, bajo los estándares exigidos por nuestra marca.



Mov.- ¿Nos adelantan planes de futuro que tengan para el 2020?

En 2020 tenemos grandes retos, entre ellos mantener nuestro sostenido crecimiento en ventas de los últimos años en toda nuestra gama de productos y servicios. También queremos dar el siguiente paso con el programa "Service Excellence" el cual trabajaremos con nuestra red de concesionarios a través de España y Portugal, además de continuar mejorando la eficiencia, tiempos y calidad de nuestros trabajos de montaje en ELESA.



A su vez, estamos preparando con mucha ilusión SMOPYC 2020, donde el visitante podrá comprobar de primera mano, porque somos una marca líder en el sector de soluciones de elevación. Os invitamos a todos a ir a Zaragoza y visitar la zona exterior de exhibición.

Mov.- ¿Cómo ve el mercado en el 2020?

Somos positivos a pesar de la situación política actual del país que genera cierta incertidumbre y que nunca ayuda a un entorno de inversión y renovación de la maquinaria por parte de nuestros clientes. Por lo tanto, esperamos un primer trimestre con un ritmo de crecimiento algo mas bajo que el de 2019, pero a la vez nuestros clientes tendrán la necesidad de seguir renovando sus máquinas y ahí estaremos para acompañarlos en lo que necesiten.





LIEBHERR



Liebherr

TOBIAS BÖHLER, DIRECTOR DE LIEBHERR IBÉRICA

**Mov.- ¿Cómo ha ido el año para vosotros?
¿En qué porcentaje han crecido con respecto a 2018?**

Podemos sentirnos realmente contentos, ya que para Liebherr Ibérica ha sido un año muy positivo. Cada una de las cinco divisiones que componen la compañía, es decir, grúas móviles, grúas portuarias, maquinaria de construcción, movimiento de tierras y hormigoneras, han registrado aumentos considerables en el 2019. Todo ello, llegando a un incremento de la facturación de, aproximadamente, un 25%, en comparación con el 2018.

Mov.- ¿Qué tipo de máquinas son las que más se han demandado este año?

En las divisiones de grúas móviles y sobre orugas, los modelos que más se han demandado han sido la nueva grúa todo terreno LTM 1230-5.1, la cual ofrece una pluma telescópica extremadamente larga con 75 m y marca nuevos hitos en cuanto a la capacidad de carga y variedad de equipamiento; el modelo LTM1090-4.2 de 4 ejes y la grúa LTM 1060-3.1 de 3 ejes.

Respondiendo a las necesidades del sector eólico, también hemos entregado grúas sobre oruga tipo LR 1600/2, tanto de chasis ancho como de vía estrecha. Asimismo, hemos notado una considerable tendencia en



el mercado al uso de grúas tipo city, donde nuestro modelo LTC 1050-3.1 goza de mucho éxito.

Mov.- ¿Han notado un cambio en la tendencia de la venta de máquinas?

Durante el 2019 hemos experimentado que nuestros clientes siguen siendo fieles a nuestra marca y, por ello, quiero aprovechar para darles las gracias por su confianza. Al mismo tiempo, hemos notado que, prácticamente, todos los tamaños de grúas se han situado en el centro del foco de atención del mercado. Este año, el acceso a financiación para los clientes ha sido mayor que en ejercicios anteriores y los valores para grúas de segunda mano se han mantenido estables. Por todo ello, podemos decir que los clientes, y en general el mercado, se han mostrado animados a cambiar y/o modernizar sus parques.

Mov.- ¿Alguna entrega especial que hayan realizado?

Este año hemos realizado varias entregas de grúas nuevas que podrían clasificarse como especiales, aunque nosotros realmente consideramos cada entrega única, importante y especial. La más destacada ha sido, sin duda, la primera entrega a nivel mundial del modelo LR 1800, una grúa sobre orugas con hasta 800 toneladas de capacidad, durante la pasada edición de la feria BAUMA. La grúa fue adquirida por Eurogruas 2000, de Sevilla. Es importante resaltar que dicha grúa viajó, directamente, desde la feria a proyectos de refinería en Portugal y España.

Por otro lado, también cabe mencionar la entrega de las primeras unidades del modelo LTM 1230 -5.1 en España y de dos unidades de la grúa lenta tipo LRT, nuestra nueva gama de producto.

Mov.- ¿Qué modelos de grúas han presentado en 2019 y qué nos puede contar de estos modelos que sea novedad para el mercado?

Hemos presentado al mercado la nueva grúa LTM 1110-5.1 que dispone de 5 ejes y puede cargar hasta 110 toneladas. De este modelo, se empezarán a entregar las primeras unidades durante el primer semestre del 2020. Esta grúa destaca por su gran versatilidad, modernos componentes como por ejemplo la transmisión Traxon, el Varo Base y Eco Mode o su pluma telescópica de 60 metros que puede llegar con los plumines hasta los 91 m de altura. La distribución del contrapeso es muy interesante también.

Asimismo, hemos presentado la nueva grúa LTM 1650-8.1, con capacidad de carga de 650 toneladas, que va a abrir nuevas dimensiones en esta clase de grúas. La LTM 1650 es la digna sucesora de la mítica grúa LTM 1500-8.1

De ambos modelos, ya hemos recibido pedidos en firme de nuestros clientes nacionales.

Mov.- ¿Han realizado algún tipo de mejora en la empresa este año respecto a instalaciones, comercial o servicio técnico?



Por supuesto, como todos los años hemos realizado importantes inversiones en nuestras sedes en Azuqueca de Henares y en Chiloeches, Guadalajara. En el 2019, hemos llevado a cabo la modernización de nuestra nave de pintura, así como la renovación de la flota de furgonetas equipadas con herramientas especiales que utilizan nuestros técnicos, en la reparación de grúas in situ. También hemos invertido en el futuro, dando continuidad a nuestros programas duales de formación profesional en mecatrónica y soldadura, además de seguir con la dinámica de años anteriores de colaboración con centros de formación.

Mov.- ¿Qué valor cree que distingue a su empresa del resto?

Creo que esta pregunta habría que hacerla mejor a los clientes. Son ellos quienes nos hacen líderes del mercado de grúas móviles, en España y a nivel mundial. La razón de este éxito se centra, principalmente, en poder ofrecerles una gama de grúas con prestaciones técnicas atractivas y de alta calidad. Esto unido a un buen asesoramiento comercial y a un servicio post-venta eficaz, competente y rápido, consigue que seamos la referencia del sector.

En este punto no puedo olvidarme de nuestro servicio de suministro de piezas de recambio, con unos tiempos muy reducidos, nuestro taller, de la colaboración con las financieras y del mantenimiento de altos valores en el mercado de segunda mano.

Mov.- ¿Nos adelantan planes de futuro que tengan para el 2020?

En primer lugar, quiero resaltar, una vez más, el éxito que han tenido todas las novedades que hemos introducido en el mercado, durante el 2019. De cara al 2020, y como ya hemos mencionado anteriormente, vamos a presentar nuevos modelos de grúas, entre otros en la clase de 5 y 8 ejes.

El 2020 estará marcado por nuestra participación en el Salón Internacional de Maquinaria de Obras Públicas, Construcción y Minería, SMOPYC, donde nuestros clientes podrán conocer de cerca las principales novedades de todas las divisiones que representa Liebherr Ibérica y Liebherr Industrias Metálicas de Pamplona.

Mov.- ¿Cómo ve el mercado en el 2020?

El entorno político que llevamos viviendo en los últimos tiempos en España, no ayuda mucho a prever una continuidad en la tendencia de los últimos tres ejercicios. Tanto nosotros como los clientes estamos un poco expectantes ante la situación actual, sin embargo, creo que el mercado de grúas cuenta con un punto fuerte, sobre todo en lo que se refiere a la renovación y modernización de flotas de grúas móviles.

Esperamos, asimismo, que el sector eólico goce de cierto estímulo para nuestros clientes y, una vez compuesto el nuevo gobierno, se planifiquen y aprueben los presupuestos que estimulen el sector.



Experimentar el progreso.



MK 88-4.1: Así de compacto puede ser algo grande.

La grúa de construcción móvil MK 88-4.1 es el desarrollo consecuente de su popular predecesora. Además de las compactas dimensiones de transporte y las excelentes capacidades de carga en la punta de 2.200 kg con un alcance de 45 metros, es sobre todo la gestión inteligente de la energía lo que distingue a este modelo de cuatro ejes: permite un funcionamiento completamente libre de emisiones y silencioso incluso con redes más débiles. Grúas de construcción móvil MK de Liebherr - Construimos el futuro.

- Paquete Plus: Potente posición inclinada, Load Plus y lastre adicional
- Concepto de potencia híbrida: Sin emisiones o autosuficiente – el accionamiento adecuado en el momento adecuado.
- Cargas por eje ajustables: Menos de 10 t gracias al lastre de base divisible y desmontable.
- Nuevo sistema de control: Es posible el apoyo en un lado y el registro de estados de equipamiento
- Entorno de trabajo optimizado: Mejor visibilidad y mayor confort en ambas cabinas

LIEBHERR

**KATO**

Grúas Kato

DISTRIBUIDO POR AMCO MACHINERY & CONSULTING

Mov.- ¿Cómo ha ido el año para vosotros?

Hemos tenido un buen año y abierto nuevos mercados con diversos productos y servicios. Hemos introducido nuevos modelos, de tecnología muy innovadora y funcionales, que marcan importantes mejoras en prestación, ergonomía y seguridad, entre otros aspectos.

Mov.- ¿Qué tipo de máquinas son las que más se han demandado este año?

Tenemos la mayor demanda en modelos compactos tipo CITYRANGE para aplicaciones industriales y trabajos en espacios reducidos.

Mov.- ¿Han notado un cambio en la tendencia de la venta de máquinas?

No.

Mov.- ¿Alguna entrega especial que hayan realizado?

Las entregas más importantes las hemos realizado a empresas que trabajan con KATOs en los sectores de automoción, alimentación y el sector químico.

Mov.- ¿Qué modelos de grúas han presentado en 2019 y qué nos puede contar de estos modelos que sea novedad para el mercado?

Este año presentamos en BAUMA el nuevo modelo CR-250Rv, una Grúa City de 25 to-



neladas. La KATO CR-250Rv será un reemplazo directo de la CR250 anterior, modelo del que se han vendido numerosas unidades en Europa.

Entre las características técnicas y los avances de esta nueva CR-250Rv que se citan se encuentran:

- Una pluma principal de 29 metros.
- Dimensiones ultra-compactas.
- Un plumín hidráulico abatible y telescópico de 5,7 metros.
- Un gancho fijo de 8,5 toneladas como estándar.
- Un motor Cummins QSB 6.7 Stage V compatible en Europa.
- Un sistema de cámara de visión tipo "ojo de pájaro" de 360 grados como estándar.
- Sistema de frenado ABS de serie.
- Voladizo trasero corto de solo 2.42 metros

KATO también lanzó en BAUMA su nueva grúa todo terreno de 100 toneladas en 4 ejes, la KA1000Rx.

Debemos de mencionar los modelos más demandados: Las grúas KATO CR-130Rf y la KATO CR-200Rf. La KATO CR-130Rf destaca, además de por su fuerte tabla de carga y su pluma de 24 metros (más plumín abatible de 5,50 m), por sus dimensiones de chasis de solo 7,46 por 1,99 metros así como 2,87 m





de alto. La CR-200Rf es un auténtico “performer” con una pluma de 28 metros y su plumín abatible de 5,80 metros.

Las principales novedades introducidas en esta nueva generación de grúa CITYRANGE® son:

- Nuevos motores más limpios EURO Stage 4
- Mayor velocidad de circulación
- Estabilizadores variables con auto-nivelación
- Gancho directo industrial (Searcher Hook)
- Sistema de control de estacionamiento con sensores de distancia
- Mayor visibilidad desde la cabina
- Reducción del peso neto de la máquina
- Sistema de reporting de maniobras
- Control de acceso e identificación del operador de grúas

De igual forma que los modelos anteriores de KATO, estos nuevos modelos son de una calidad extremadamente alta y fabricadas completamente en Japón, ofreciendo lo mejor en ingeniería japonesa. La combinación de los mejores componentes europeos de calidad y la calidad japonesa de ingeniería y fabricación es una receta probada para el éxito y, con suerte, una muestra de lo que vendrá para sus clientes europeos en el futuro próximo.

Mov.- ¿Han realizado algún tipo de mejora en la empresa este año respecto a instalaciones, comercial o servicio técnico?

Hemos implementado mejoras en el servicio técnico e introducido un nuevo proceso de gestión de recambios que nos permite plazos de entrega por debajo de las 20 horas.

Mov.- ¿Qué valor cree que distingue a su empresa del resto?

Junto con la calidad de los productos de nuestro portfolio – tanto la marca KATO como RUTHMANN son productos premium reconocidos por su gran rendimiento, fiabilidad y seguridad – la calidad de gestión y el servicio global profesional que ofrecemos es lo que nos distingue; así lo avalan nuestros clientes. No nos limitamos a comercializar grúas y plataformas. Nuestra cadena de generación de valor es muy amplia y empieza por el estudio detallado de los requerimientos técnicos de los clientes, el asesoramiento, la formación en O&M durante la entrega, el acompañamiento y el servicio técnico durante la vida útil de la máquina. Otro punto fuerte de AMCO también es la re-comercialización de grúas usadas a nivel internacional; facilitando al vendedor interesantes opciones de sustitución, reinversión o desinversión y una gestión integral a nuestros clientes compradores, que saben que adquieren a AMCO maquinaria usada de calidad sin tener que preocuparse por el papeleo, el transporte marítimo y terrestre internacional y el resto de gestiones vinculadas a la adquisición de una grúa usada.

Mov.- ¿Nos adelantan planes de futuro que tengan para el 2020?

En 2020 habrá interesantes novedades

y las presentaremos tanto en las diferentes ferias como directamente a nuestros clientes.

Mov.- ¿Cómo ve el mercado en el 2020?

Hacer pronósticos es muy difícil ante la gran cantidad de variables políticas y la complejidad económica actual. Desafortunadamente sigue habiendo amenazas macroeconómicas que pueden tener impactos negativos y frenar las inversiones y, con ello, la tendencia positiva de los últimos años en nuestro mercado. Sigue siendo fundamental recuperar los precios de alquiler, que no han mejorado al mismo ritmo de las ocupaciones de la maquinaria. Las empresas de alquiler de grúa trabajan con una enorme dedicación, asumen grandes riesgos, son ágiles en la toma de decisión sobre inversiones y el acceso a financiación ha mejorado nuevamente. La mejora de los precios de alquiler y la obtención de un crecimiento sostenible debería ser el resultado de este esfuerzo.



KATO
CITYRANGE®



FUERTE - COMPACTA - INTELIGENTE



Más información:

AMCO
MACHINERY & CONSULTING

(+34) 985 098 595
info@amcomachinery.com
www.amcomachinery.com





Transgrúas Cial, S.L.

**Mov.- ¿Cómo ha ido el año para vosotros?
¿En qué porcentaje han crecido con respecto a 2018?**

El balance de 2019 es positivo, seguimos creciendo paulatinamente respecto a años anteriores, este año entorno al 10%.

Mov.- ¿Qué tipo de máquinas son las que más se han demandado este año?

Las grúas que más han salido son la F85B en la gama ligera, las grúas F235A y F275A de la gama media, y de la gama media/pesada, la F545RA, F820RA, F1150RA & F1650RAL

Mov.- ¿Han notado un cambio en la tendencia de la venta de máquinas?

Lo que vamos viendo es que el cliente es más exigente, conoce y sabe valorar más la tecno-

logía que incorporan las grúas y esto le hace más “especialista”. Esto es algo que valoramos positivamente en Transgrúas.

Mov.- ¿Alguna entrega especial que hayan realizado?

Partiendo de la base de que en Transgrúas nos hace mucha ilusión el momento de la entrega de una grúa al cliente, sea cual sea, destacaríamos la grúa F1650RAL.2.28 de Ripotrans y la F1150RA.2.28 de Servicios Especiales Linda Vista, por ser dos modelos de los más modernos de la gama actual de Fassi, super equipados con todos los dispositivos de control más actuales, con 8 extensiones hidráulicas, jib, cesta porta operarios homologada, etc.

Mov.- ¿Qué modelos de grúas han presentado en 2019 y qué nos puede contar de estos modelos que sea novedad para el mercado?

En la gama ligera, este año Fassi ha lanzado la Fassi F30M que viene a sustituir a la F30CY, de la que conserva las ventajas de compactidad y mismo nivel de prestaciones pero con una reducción del peso propio de la grúa, factor clave en una grúa sobre vehículo ligero de 3,5 tn.

Y en la gama media/alta se han presentado dos nuevos modelos en la gama de 30 y 35 ton/m.

La Fassi F335/345RB xe-dynamic, mejora la relación peso/potencia y tara, lo que beneficia a la versatilidad y aporta valores que son especialmente importantes para el sector de la construcción. Además, en estos modelos Fassi ha introducido prolongas decagonales: esta solución distribuye mejor las fuerzas entre la zapata guía y la barra y reduce el grosor de esta última, con una reducción en el peso de la propia grúa de un 15 %.





Por otra parte se ha presentado novedades tecnológicas como el FX-Link, la nueva tecnología "Drive by Fassi" desarrollada en colaboración entre Fassi y Volvo en que el operador puede "conducir" el camión del radiomando Fassi V7 desde fuera de la cabina.

Mov.- ¿Han realizado algún tipo de mejora en la empresa este año respecto a instalaciones, comercial o servicio técnico?

Sí, hemos incrementado nuestro equipo humano en los departamentos comercial y técnico en todas las delegaciones de Transgrúas.

Mov.- ¿Qué valor cree que distingue a su empresa del resto?

Transgrúas es una empresa familiar, con una relación al cliente muy próxima desde cualquiera de sus departamentos, sin olvidarnos de la

profesionalidad en el trato. Este es un punto en común que tenemos con muchos de nuestros clientes gruistas. Además, somos una empresa especialista en los equipos que comercializamos, con una gran experiencia avalada por 40 años de actividad en el mercado y más de 15 grúas Fassi entregadas durante estos años.

Mov.- ¿Nos adelantan planes de futuro que tengan para el 2020?

Estamos preparando la feria SMOPYC con gran ilusión. Vamos a tener una amplia exposición de todas las marcas de maquinaria de elevación y transporte que comercializamos: Fassi, Jekko, Multitel Pagliero, De Angelis, Ormig, Marrel, Cranab...

Mov.- ¿Cómo ve el mercado en el 2020?

La amenaza de una nueva crisis está generando cierto temor en el mercado que nos tiene atentos y cautos en el futuro.

**FASSI GAMA SUPER COMPETITIVA
CON ÚLTIMA TECNOLOGÍA**



Gama de grúas articuladas de 1-160 tm para todos los sectores. Consulte unidades stock.



info@transgruas.com
www.transgruas.com

Delegación Barcelona
Tel. (+34) 93 849 83 88
Delegación Madrid
Tel. (+34) 91 895 17 58
Delegación Valencia
Tel. (+34) 96 134 43 94
Delegación Vitoria
Tel. (+34) 94 536 56 01



Manitowoc Crane Group

ELISIO RANGEL, REGIONAL SALES MANAGER

**Mov.- ¿Cómo ha ido el año para vosotros?
¿En qué porcentaje han crecido con respecto a 2018?**

Este año 2019 que acaba, ha sido muy bueno para nosotros, reforzando nuestra posición como 2ª marca más vendida en España y Portugal. De hecho, el año va a terminar por encima de nuestras previsiones. Un agradecimiento para todos los clientes que depositaron su confianza una vez más, o en muchos casos, por primera vez.

Con respecto a 2018, continuamos nuestro crecimiento en ventas y servicio post-venta. Como consecuencia de este crecimiento, vamos a hacer inversiones muy significativas en España en 2020.

Mov.- ¿Qué tipo de máquinas son las que más se han demandado este año?

El mercado ha demandado un gran abanico de modelos, pero particularmente la GMK4100 L-1, de 100T, la GMK5150L, de 150T y la GMK6300L-1, de 300T, fueron los modelos más demandados.

Mov.- ¿Han notado un cambio en la tendencia de la venta de máquinas?

Sí, en el segundo semestre notamos un aumento de pedidos de ofertas y el mercado nacional mantiene su solidez y crecimiento.

Mov.- ¿Alguna entrega especial que hayan realizado?

Sí, entregamos un par de unidades de nuestro modelo GROVE GMK5150L de 150T a Grúas del Vallés de Barcelona.

Mov.- ¿Qué modelos de grúas han presentado en 2019 y qué nos puede contar de estos modelos que sea novedad para el mercado?

En 2019, presentamos nuestra grúa de 60T

GMK3060L, renovada ahora, con una nueva pluma telescópica de 48 m en 7 secciones, convirtiéndose en la grúa más compacta del segmento.

Presentamos también, la evolución de nuestra exitosa grúa de 250T, ahora denominada GROVE GMK5250XL-1, con 78,5 metros de pluma telescópica, convirtiéndose en la grúa de 5 ejes con mayor capacidad y pluma del mercado.



Evolucionamos igualmente los motores de algunas de nuestras máquinas para cumplir con la normativa anticontaminación Euro 5.

Mov.- ¿Han realizado algún tipo de mejora en la empresa este año respecto a instalaciones, comercial o servicio técnico?

El año 2019, ha sido un año de crecimiento. Reforzamos nuestro equipo de servicio técnico, con más recursos humanos y en formación en los nuevos modelos de grúas y preparamos las bases para invertir en 2020 más fuertemente en el mercado Ibérico y en especial en el mercado nacional.

Mov.- ¿Qué valor cree que distingue a su empresa del resto?

Seguimos con nuestra postura de integridad y proximidad, con un trato personal diferenciado y fiel, produciendo y entregando grúas de elevada calidad, innovadoras y fiables.

Mov.- ¿Nos adelantan planes de futuro que tengan para el 2020?

Para 2020, tenemos preparadas muchas cosas nuevas, siendo lo más destacable, la inauguración de nuevas instalaciones en Madrid, donde vamos a centralizar todos nuestros departamentos de las marcas Grove y Manitowoc. Otras cosas nuevas están igualmente preparadas, y daremos nota muy próximamente.

Mov.- ¿Cómo ve el mercado en el 2020?

De acuerdo con mi análisis, el mercado seguirá la tendencia de los años anteriores y de nuestra parte estaremos aquí para acompañar a nuestros clientes actuales y futuros en sus proyectos.





PM Oil & Steel SpA

Mov.- ¿Cómo ha ido el año para vosotros? ¿En qué porcentaje han crecido con respecto a 2018?

Fue un año muy significativo para la división PM grúas articuladas, registrando un incremento vs 2018 +8%, en particular gracias al continuo crecimiento en el exterior, como por ejemplo Norteamérica, Sudamérica y el norte de Europa.

Mov.- ¿Qué tipo de máquinas son las que más se han demandado este año?

Hemos percibido un crecimiento hacia modelos medio, y medios grandes.

Mov.- ¿Han notado un cambio en la tendencia de la venta de máquinas?

Hemos notado que también en países en vía de desarrollo y con normas no CEE, la tendencia va hacia configuraciones más tecnológicas.

Mov.- ¿Alguna entrega especial que hayan realizado?

El 2019 ha sido muy especial. Hemos empezado a entregar grúa con marca PM TADANO por Asia y Oriente Medio.

Mov.- ¿Qué modelos de grúas han presentado en 2019 y qué nos puede contar de estos modelos que sea novedad para el mercado?

En este año en Bauma hemos presentado nuestra gama de grúas livianas continúa con la introducción de nuevos modelos de 8 a 12 toneladas metros y hemos presentado en dos stands las grúas de la gama pesada PM 48.5 SP, PM 50.5 SP, PM 58.5 SP y las PM 100 SP con 8 extensiones hidráulicas más Jib 1616.25.

Estos nuevos modelos son el mejor compromiso de ligereza y alta resistencia, compactas gracias a sus dimensiones reducidas permitiendo una excelente combinación en todos tipos de camiones. In-

novadoras, confiables y fuertes son tres puntos fuertes de la nueva gama liviana.

Las grúas PM de la gama pesada, comprenden una elevación máxima desde 44 hasta los 150 t/m. La primera de la gama presentada fue la PM 48.5 SP y son grúas extremadamente potentes y precisas, consintiendo la realización de trabajos muy complejos en situaciones complicadas. Eficiencia operativa y un ahorro significativo de tiempo en las operaciones de trabajo son posibles gracias al sistema de giro continuo con una extrema eficacia en las maniobras. La PM 100 SP es entre las grúas, jun-



to con la PM 150 y PM 210 SP, las que completan la gama pesadas. El sistema tecnológico avanzado e innovador con el control electrónico permiten una mejor prestación de la grúa. El control electrónico supervisa constantemente la actividad de la grúa y todos los modos de gestión del sistema de control se muestran en la pantalla gráfica, facilitando dinámicamente y en seguridad, el trabajo del operador. El diagnóstico en tiempo real con la computadora de bordo (multitarea), con sistema operativo que

puede gestionar millones de operaciones por segundo, garantiza de inmediato la respuesta de la máquina, otorgando control y productividad. Control y seguridad, potencia y electrónica son elementos clave de la PM 100 SP.

Mov.- ¿Han realizado algún tipo de mejora en la empresa este año respecto a instalaciones, comercial o servicio técnico?

A nivel comercial se han comenzado una asociación para promover las grúas en el sudeste asiático y en el Medio Oriente en combinación con la red de distribución Tadano. Tenemos una nueva gama que estamos utilizando para promover específicamente las grúas con Tadano. Son grúas PM, fabricadas en Italia, con el logotipo de PM Tadano, bajo la supervisión de Tadano, en una amplia gama de capacidades.

Mov.- ¿Qué valor cree que distingue a su empresa del resto?

El valor más importante son los profesionales que forman parte de la familia PM.

Mov.- ¿Nos adelantan planes de futuro que tengan para el 2020?

Seguir creciendo y posicionando aún más nuestra marca.

Mov.- ¿Cómo ve el mercado en el 2020?

Nuestras previsiones son muy positivas para el 2020.





APA
AERIAL PLATFORMS, S.A.



HinoWA
the future is now



LIGHTLIFT 33.17
PERFORMANCE III s

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

WWW.APAERIAL.COM



Hiab Iberia

Mov.- ¿Cómo ha ido el año para vosotros? ¿En qué porcentaje han crecido con respecto a 2018?

Muy positivo en todos los productos, el crecimiento ha sido por encima de 30%.

Mov.- ¿Qué tipo de máquinas son las que más se han demandado este año?

La grúa industrial representa la mayor volumen, sobre todo el rango de encima de 30 T que ha crecido más del anteriormente citado 30%.



Mov.- ¿Han notado un cambio en la tendencia de la venta de máquinas?

La tendencia es más hacia grúas de gran tonelaje y en conjunto con cesta, es decir, nuestras versiones MEWP. La polivalencia de la grúa con el sistema MEWP, aumenta el valor de la inversión y las posibilidades de trabajo, y por ende de la rentabilidad de la grúa. En los equipos Multilift, también la demanda de equipos de 20 o más toneladas, es una constante.

Mov.- ¿Alguna entrega especial que hayan realizado?

Creemos que todas las entregas son muy especiales, aunque hemos tenido entregas de gran volumen. Pero no por ello, el agradeciendo a todos los clientes, ya sean del tamaño que sean, por la confianza en nuestros productos. Y a nuestros distribuidores y servicios, que hacen que estemos más cerca de cada cliente.

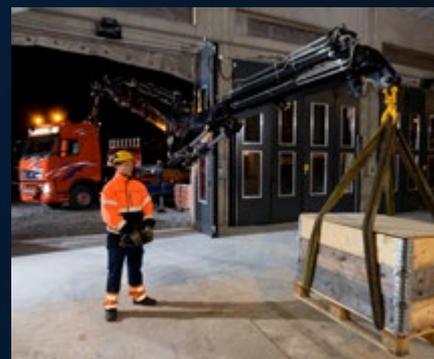
Mov.- ¿Qué modelos de grúas han presentado en 2019 y qué nos puede contar de estos modelos que sea novedad para el mercado?

En primer lugar y después de la adquisición de la firma EFFER, la implantación de la misma en nuestra organización HIAB y más concretamente dentro de nuestra empresa HIAB Iberia.

CTC y SAF, que ya habéis mostrado en vuestra revista, en diferentes artículos, y que ha sido tan bien acogida entre los clientes, por la facilidad de uso que aporta a la grúa.

Mov.- ¿Han realizado algún tipo de mejora en la empresa este año respecto a instalaciones, comercial o servicio técnico?

Se ha ampliado los departamentos de venta y técnico, con nuevas incorporaciones. Además de los programas internos, dentro de nuestro grupo Cargotec, para la eficiencia en los distintos departamentos, con una reducción de los trabajos con inferior valor para el cliente, con lo que permite una mayor cercanía y presencia con nuestros clientes.



Mov.- ¿Qué valor cree que distingue a su empresa del resto?

Agregamos y mejoramos las actividades de nuestros clientes, con más soluciones en seguridad y facilidad de manejo, además de conectividad, donde el futuro es una realidad en el grupo HIAB.

Mov.- ¿Nos adelantamos planes de futuro que tengan para el 2020?

El objetivo es crecimiento en todas las líneas de productos, tanto en grúa industriales HIAB y EFFER, como forestales y de reciclaje Jonsered-Loglift, equipos de gancho y de cadenas Multilift, y por último en carretillas auto transportables Moffett

Mov.- ¿Cómo ve el mercado en el 2020?

Al día de hoy las dudas de los mercados son evidentes. Pero como hemos comentado anteriormente, HIAB Iberia es optimista en su crecimiento y por tanto, apuesta por una mejora en sus ventas y resultados.



Tadano Demag España

GUSTAVO CORTINA,
VENTAS ESPAÑA Y PORTUGAL / SALES SPAIN & PORTUGAL

**Mov.- ¿Cómo ha ido el año para vosotros?
¿En qué porcentaje han crecido con respecto a 2018?**

El año se ha cerrado bien, en promedio con el año pasado, debido a ventas de grúas de celosía usadas de gran porte, como también una cuota promedio de ventas de grúas nuevas, algo por debajo del año pasado.

Mov.- ¿Qué tipo de máquinas son las que más se han demandado este año?

Grúas telescópicas autopropulsadas de 5 ejes, 130t, 160t y 250t y también el modelo AC-45 City.

Mov.- ¿Han notado un cambio en la tendencia de la venta de máquinas?

Sí, existe un mercado prolífero de venta de grúas usadas que vienen de otros países de Europa, y la venta se produce a través de compañías locales de compra-venta de usado. También se nota un aumento en los alquileres de grúas usadas con opción de compra por parte de estas empresas, de manera que dan a nuestros clientes una alternativa flexible a la demanda fluctuante de trabajo. Otras empresas europeas alquiladoras de grúas sin operador han cerrado contratos de alquiler a largo plazo con clientes nuestros, tanto en España como en Portugal, con grúas nuevas DEMAG AC-45 City, AC-60-3, AC-220-5, CC-3800-1 y CC-2800-1.



Mov.- ¿Alguna entrega especial que hayan realizado?

No.

Mov.- ¿Qué modelos de grúas han presentado en 2019 y qué nos puede contar de estos modelos que sea novedad para el mercado?

Solo los modelos presentados en BAUMA: CC-2800-2, y los prototipos que se lanzarán en 2020: AC-450-7, TCC-160, y AC-45 City e-Pack.

Mov.- ¿Han realizado algún tipo de mejora en la empresa este año respecto a instalaciones, comercial o servicio técnico?

Debido a la adquisición del negocio DEMAG por parte de la empresa TADANO, existe un plan integral de reorganización, estrategias y recursos, que se concretarán durante el 2020.



Mov.- ¿Qué valor cree que distingue a su empresa del resto?

Años de experiencia, equipos confiables, excelente grupo de trabajo y atención personalizada.

Mov.- ¿Nos adelantan planes de futuro que tengan para el 2020?

Nuevos modelos de grúas autopropulsadas telescópicas sobre neumáticos y orugas, incorporación de la gama TADANO autopropulsadas lentas para el mercado CE, ampliación del área comercial y técnica, integración de FAUN y DEMAG a nivel técnico y comercial.

Mov.- ¿Cómo ve el mercado en el 2020?

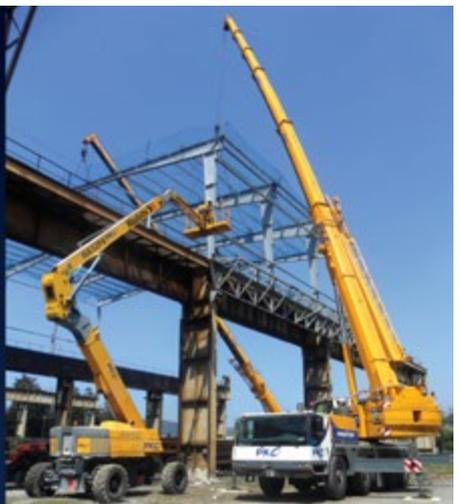
En cuanto a nuestra marca y su interacción con el mercado muy positivo, debido a la unificación e incorporación de nuevos recursos de una empresa importante familiar como lo es TADANO. Será un año de cambio, apostando a una mejora lenta y progresiva de nuevos trabajos que surgirán para nuestros clientes, sobre todo en la industria eólica y solar.



PKO[®]
 PUNTO KILOMETRICO CERO RENT S.A.

Alquiler de maquinaria

Tel.: 902 41 41 11
 info@pk-0.com • www.pk-0.com
 Pol. Ind. de Olloniego, Parcela A21. 33660 Olloniego (Oviedo)





Grúas Roxu

Mov.- ¿Han adquirido maquinaria este año?

Sí, con la salvedad que no se aumenta el parque de maquinaria sino que se renueva.

Mov.- ¿Qué tipo de máquinas?

Varias grúas de distinto tonelaje, equipos especiales para el transporte, un importante número de plataformas aéreas incluyendo una de 90 mt de altura. Así mismo, hemos adquirido varios camiones con grúa articulada. Actualmente estamos en proceso de renovación y estimamos sustituir unas 40 unidades.

Mov.- De las nuevas máquinas, ¿qué te gustaría destacar de ellas que te haya convencido a la hora de adquirirlas?

Cada día la maquinaria es tecnológicamente más completa, se mejora más en seguridad, en eficiencia y en rapidez.

Mov.- ¿Estás satisfecho con cómo se está desarrollando el año para tu empresa?

Sí, este año ha servido para recuperar y mejorar los años anteriores.

Mov.- A la hora de toma de decisión al adquirir maquinaria, ¿qué factores tienen en cuenta?

Los factores que tenemos en cuenta son la necesidad real de nuestros clientes, la calidad del producto y el grado de innovación del mismo.

Mov.- ¿Prima el precio por encima de cualquier variable?

El precio se tiene en cuenta pero en ningún caso es la variable principal.

Mov.- ¿Estás satisfecho con los proveedores del mercado que forman el sector?

Sí, en general.

Mov.- ¿Qué aspectos del sector crees que pueden ser mejorables?

Es tan importante esta cuestión que habría que escribir un libro. Son muchísimas las acciones que debemos poner en práctica para dar respuesta al futuro que nos está indicando que todo está cambiando y en el mundo empresarial en general y en lo que a nuestro sector se refiere bastante más. La ecología y los tiempos reales de trabajo son una coyuntura que tanto proveedores como clientes debemos esforzarnos para que haya una mejor y mayor eficiencia y seguridad.

Mov.- ¿Prefieres tener en tu parque más de una marca? ¿Por qué?

Es más una cuestión de producto que de marca, si una marca ofrece un producto que se adapta al nuevo mercado se valora. En nuestro caso se valoran las marcas y el producto de cada una y en cada caso puntualmente.

Mov.- ¿Cuál ha sido la media de ocupación de tu parque?

Tomando como referencia los últimos 10 años, este año 2019, ha sido el año estrella.

Mov.- ¿Cómo ve el mercado de cara a final de año y el que viene?

Este año ya no va tener mucha variable, a excepción de los festivos que son muchos y hacen variar el mercado. El año que viene, si tenemos en cuenta la situación política por la que está pasando este país con un gobierno en funciones de más de 18 meses, se ha creado una incertidumbre tras la cual resulta muy complejo poder realizar previsiones a medio plazo.



LISTADO DE MÁQUINAS EN STOCK



MA 2988 | JLG E300AJP | 2010
Eléctrica | 11M
18.950€



MA 2581 | JLG M600JP | 2013
Eléctrica | 20M
42.500€



MA 2930 | UpRight TM12 | 2010
Eléctrica | 6M
3.750€



MA 2960 | JLG 1930ES | 2006
Eléctrica | 8M
4.750€



MA 2990 | JLG 3246ES | 2007
Eléctrica | 12M
7.500€



MA 2968 | Genie Z34/22IC | 2010
Diésel | 12M
19.500€



MA 3013 | Haulotte HA12PX | 2008
Diésel | 12M
14.500€



MA 2585 | ATN Zebra 12 | 2010
Diésel | 12M
17.500€



MA N429 | Manitou Man'Go 12 | 2019
Diésel | 12M
Consultar



MA 2921 | Haulotte HA16PXNT | 2005
Diésel | 16M
10.500€



MA N417 | Manitou 200ATJ RC | 2019
Diésel | 20M
Consultar



MA 2875 | JLG 800AJ | 2004
Diésel | 26M
24.450€



MA 2840 | JLG 3394RT | 2006
Diésel | 12M
13.950€



MA 2854 | JLG 3394RT | 2006
Diésel | 12M
10.950€



MA 2924 | JCB 535V140 | 2015
Diésel | 14M
39.950€



MA 3009 | Caterpillar GP18N | 2012
Gas | 1.800Kg
4.500€



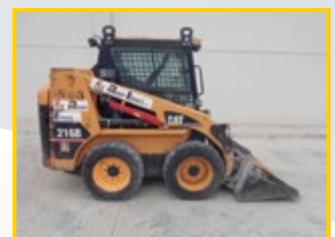
MA 3008 | Caterpillar GP25N | 2012
Gas | 2.500Kg
6.000€



MA 2883 | ByD ECB16C | 2016
Eléctrica | 1.600Kg
20.950€



MA N334 | Ausa C250HX4 | 2018
Diésel | 2.500Kg
29.500€



MA N25 | Caterpillar 216B | 2006
Diésel | 635Kg
13.950€



Grúas Ibarrodo

Mov.- ¿Han adquirido maquinaria este año?

La renovación constante del parque de maquinaria forma parte de nuestra política de empresa. Su modernización y ampliación hoy en día es una necesidad para poder ofrecer el mejor servicio a nuestros clientes.

En este sentido, este 2019, hemos incorporado 4 nuevas grúas.

Mov.- ¿Qué tipo de máquinas?

Son grúas de marca Liebherr y son LTM de 70, 100, 230 y 300 Tm.

Mov.- De las nuevas máquinas, ¿qué te gustaría destacar de ellas que te haya convencido a la hora de adquirirlas?

Básicamente su versatilidad de trabajo debido a las innovaciones técnicas que incorporan. También son grúas que se incorporan al parque en la búsqueda de equilibrio en número y capacidades.

Mov.- ¿Estás satisfecho con cómo se está desarrollando el año para tu empresa?

Está siendo un año relativamente bueno. La obra pública e industrial y el sector eólico se han comportado positivamente, con lo que hemos tenido tasas de ocupación altas a lo largo de todo el año.

Mov.- A la hora de toma de decisión al adquirir maquinaria, ¿qué factores tienen en cuenta?

Como ya he comentado, para nosotros lo más importante para adquirir una nueva grúa es su versatilidad a la hora de abordar la gran variedad de trabajos a los que tenemos que hacer frente. Además valoramos mucho el servicio post-venta y el valor de mercado de segunda mano.

Mov.- ¿Prima el precio por encima de cualquier variable?

Nosotros creemos que no. El precio es un factor clave. Pero es más importante que la inversión que vamos a realizar esté justificada por el servicio que nos va a proporcionar la nueva máquina y como he dicho anteriormente factores como el servicio post-venta y el valor residual de las máquinas.



DESDE 1956 UNA GRÚA PARA CADA NECESIDAD

Un amplio parque de grúas adaptables a cualquier maniobra



CARGA

750

TONELADAS

ELEVACIÓN

193

METROS

GRÚAS
IBARRONDO


ELEVACIÓN

+34 944 532 916
www.gruasibarrondo.com

Mov.- ¿Estás satisfecho con los proveedores del mercado que forman el sector?

Sí, las distintas marcas que operan en el mercado tienen productos que cubren nuestras necesidades operacionales.

Mov.- ¿Qué aspectos del sector crees que pueden ser mejorables?

En anteriores ocasiones a esta pregunta siempre hemos respondido lo mismo. La mejora más importante que necesita el sector de grúas es la mejora de la rentabilidad y la relación entre competidores como parte de esa mejora. Trabajar con mejores márgenes que aseguren la supervivencia de las empresas y su futuro.

Mov.- ¿Prefieres tener en tu parque más de una marca? ¿Por qué?

Para nosotros no es una cuestión de marcas. Es una cuestión de utilidad. Qué grúa por sus características se adecúa más al trabajo al cual va destinada.

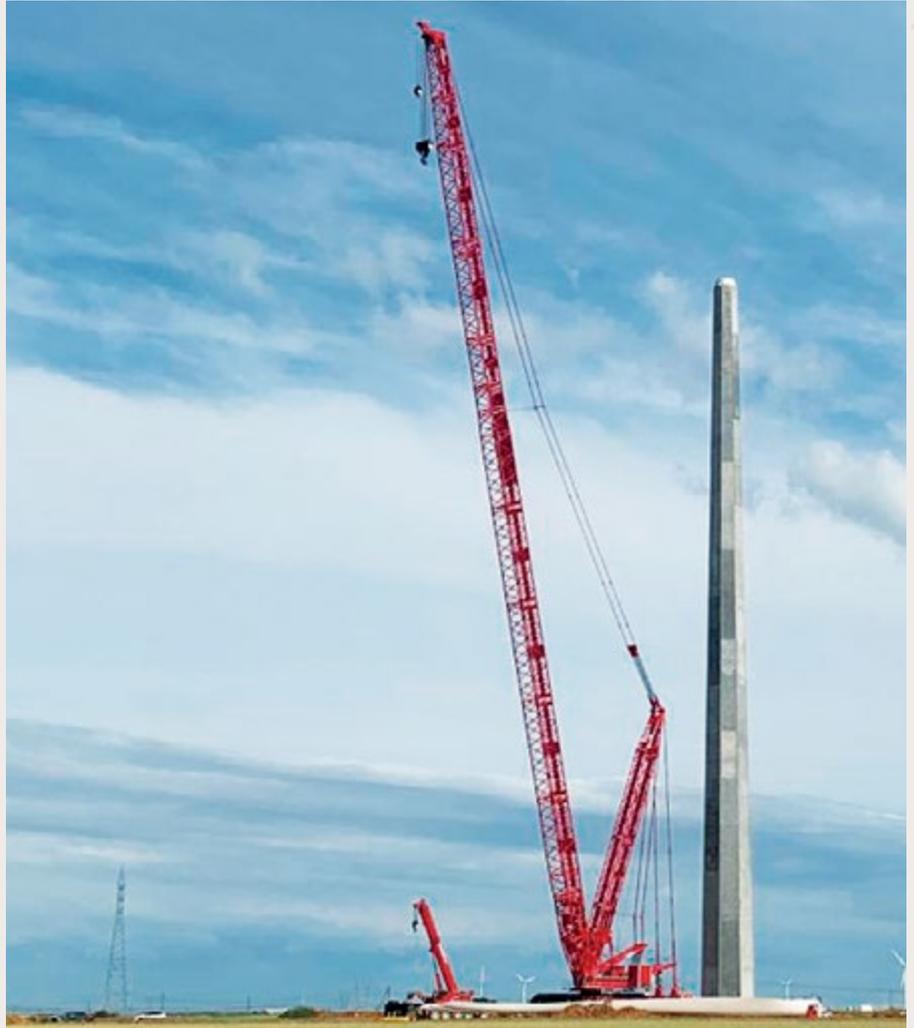
En todo caso, en estos momentos somos más partidarios de una marca.

Mov.- ¿Cuál ha sido la media de ocupación de tu parque?

Una ocupación del 80% aproximadamente.

Mov.- ¿Cómo ve el mercado de cara a final de año y el que viene?

Nuestra perspectiva a corto plazo es relativamente buena. A medio y largo plazo hay que estar atentos a la evolución de los diferentes mercados (Obra Pública, industria, eólico, etc.) e intentar equilibrar la oferta y la demanda.



Máquinas

| | | | | |
|--|--|--|---|--|
| <p>V27177</p>  <p>Braviisol Lui Mini HD</p> <p>€ 3.500</p> <p>2014 ■ 352 Hrs</p> <p>Electric ■ 4,9 Mtr.</p> | <p>V25435</p>  <p>JLG Toucan 10E</p> <p>€ 12.950</p> <p>2012 ■ 416 Hrs</p> <p>Electric ■ 10,1 Mtr.</p> | <p>V27916</p>  <p>JLG 3246ES</p> <p>€ 7.950</p> <p>2011 ■ 286 Hrs</p> <p>Electric ■ 11,6 Mtr.</p> | <p>J27082</p>  <p>JLG M3369</p> <p>€ 21.950</p> <p>2015 ■ / Hrs</p> <p>Bi-Energy ■ 12,06 Mtr.</p> | <p>V27755</p>  <p>Genie GS4069BE</p> <p>€ 29.500</p> <p>2017 ■ 14 Hrs</p> <p>Bi-Energy ■ 14,02 Mtr.</p> |
| <p>V27964</p>  <p>Genie S45</p> <p>€ 19.950</p> <p>2010 ■ 2755 Hrs</p> <p>Diesel 4x4 ■ 15,7 Mtr.</p> | <p>V25473</p>  <p>Niftylift HR21D</p> <p>€ 25.950</p> <p>2010 ■ 1430 Hrs</p> <p>Diesel 4x4 ■ 20,8 Mtr.</p> | <p>V23540</p>  <p>Haulotte HT23RTJ O</p> <p>€ 57.500</p> <p>2017 ■ 200 Hrs</p> <p>Diesel 4x4 ■ 22,5 Mtr. ■ Generator</p> | <p>V21423</p>  <p>Genie Z80-60RT</p> <p>€ 79.500</p> <p>2016 ■ 458 Hrs</p> <p>Diesel 4x4 ■ 26,4 Mtr. ■ Generator</p> | <p>V21315</p>  <p>Genie ZX135-70RT</p> <p>€ 149.500</p> <p>2016 ■ 418 Hrs</p> <p>Diesel 4x4 ■ 43,15 Mtr. ■ Generator</p> |

Recambios

| | | | | |
|--|--|---|---|--|
|  <p>BC-24V35A70</p> <p>Haulotte eq. 2901009770</p> <p>Battery charger 24VDC, 220VAC, 35A</p> <p>Used for Optimum 8, Compact 10, Compact 12, Compact 14, STAR10</p> |  <p>RE-12V8035</p> <p>Haulotte eq. 2440318650</p> <p>Contactor 12V</p> <p>Used for HA12CJ(+), HA16SPX, HA18PX, HA260PX, HA32PX, HA41PX, ...</p> |  <p>JRH-1A07</p> <p>Haulotte eq. 2441305330</p> <p>Joystick drive, steer 1 axis, rocker</p> <p>Used for HA16PX, HA18PX</p> |  <p>CBG-99161</p> <p>Genie eq. 99161</p> <p>Control box</p> <p>Used for GS3268RT, GS4390RT, GS5390RT, ...</p> |  <p>CBC-1001096705</p> <p>JLG eq. 1001096705</p> <p>Cable Control box</p> <p>Used for 1930ES</p> |
|  <p>ES-H9340</p> <p>Haulotte eq. 4000349340</p> <p>Emergency stop</p> <p>Used for STAR 10, Optimum 8, Compact 10, Compact 12RTE, ...</p> |  <p>ST-12VD2</p> <p>Haulotte eq. 2324006370</p> <p>Solenoid, throttle Deutz, 12VDC</p> <p>Used for Compact 12DX, HA16SPX, HA16PXNT, HA20PX, ...</p> |  <p>FH-1065197</p> <p>Genie eq. 60857, Haulotte eq. 2427002910</p> <p>Hydraulic filter</p> |  <p>FK-DE34V200</p> <p>Haulotte eq. KKIT250H-DEUT1</p> <p>Filter kit Deutz</p> |  <p>TI-10165720/730</p> <p>Haulotte eq. 196P310391/196P310401</p> <p>All-terrain tire + rim, foamed LH/RH, 10-16.5 PR10</p> <p>Used for H12SX, H15SX, H18SX</p> |

Para obtener más información?

- **Máquinas** + 34 674 016 909 ■ arturo@vertimac.com
- **Recambios** + 34 976 369 328 ■ helena@vertimac.com



Grúas Hombrados

Mov.- ¿Han adquirido maquinaria este año?

Sí, hemos hecho un gran esfuerzo para ampliar y a la vez renovar nuestro parque, a pesar de las extrañas perspectivas de trabajo ante las que nos vemos llevados por los políticos.

Mov.- ¿Qué tipo de máquinas?

Hemos comprado una grúa autopropulsada Liebherr LTM 1090 4.2.

Mov.- De las nuevas máquinas, ¿qué te gustaría destacar de ellas que te haya convencido a la hora de adquirirlas?

Ganamos altura y alcance, comodidad a la hora de trabajar y seguir al día con las nuevas tecnologías.

Mov.- ¿Estás satisfecho con cómo se está desarrollando el año para tu empresa?

Sí, de momento estamos satisfechos, siempre se puede mejorar, pero no nos quejamos.

Mov.- A la hora de toma de decisión al adquirir maquinaria, ¿qué factores tienen en cuenta?

Bueno lo principal yo creo es que son las expectativas o realidades de trabajo, y como ya he dicho las empresas tienen que estar vivas, renovando material, dado que la tecnología sigue un ritmo imparable y si te quedas atrás, la competencia es dura.

Mov.- ¿Prima el precio por encima de cualquier variable?

En absoluto, es importante pero hay muchos otros factores, sobre todo en los casos que se adquiere maquinaria para un tipo específico

de trabajo, o incluso más difícil es aún tener en cuenta tantas posibilidades cuando quieres que la máquina sea adecuada a muchas variedades de necesidades que se presentan cada día, en cuanto a especificaciones técnicas se refiere.



Mov.- ¿Estás satisfecho con los proveedores del mercado que forman el sector?

Hay de todo, en algunos casos los servicios técnicos no son lo suficientemente adecuados en nuestra opinión, entendemos que a lo mejor son productos bastante específicos, pero el servicio es muy importante para nosotros.

Mov.- ¿Qué aspectos del sector crees que pueden ser mejorables?

A parte de los siempre adorados precios, el tema de documentación y exigencias de nuestros clientes en temas de prevención son desproporcionados, infinitas plataformas de documentos y cursos específicos para todo, cuando los más interesados en formar a nuestros insustituibles operarios y compañeros somos nosotros, pero no en cosas banales.

Mov.- ¿Prefieres tener en tu parque más de una marca? ¿Por qué?

En ocasiones es preferible poseer una misma marca, si su manejo es muy similar en todos los modelos, está claro que es una ventaja, pero tampoco nos tenemos que conformar y volvernos cómodos, es bueno estar al día en distintas opciones de manejo y tener siempre abierta la mente, es muy importante no ser monótono porque nos vuelve perezosos y hay que estar siempre aprendiendo-estudiando-investigando...

Está claro que si estás contento con una marca, eres reacio a cambiar, la clave la tienen ellos, porque como somos un sector bastante compañero, tenemos experiencias de los demás "competidores" aunque hasta que no lo pruebas, no sabes si era mejor que lo que tenías antes.

Hay veces que alguna característica técnica especial te puede hacer decantar por otra marca, es muy importante conocer a fondo las novedades porque la ingeniería es espectacular y te puede sorprender en cualquier momento

Mov.- ¿Cuál ha sido la media de ocupación de tu parque?

75 %.

Mov.- ¿Cómo ve el mercado de cara a final de año y el que viene?

Como he comentado al principio de la entrevista, extraño, tenemos muchas ganas todos y creo que hemos pasado crisis y somos optimistas, el tiempo quitará o dará la razón. Por lo general, finales y principios de año suelen ser flojos, pero en casos puntuales de sectores u obras específicas puede darte mucha carga de trabajo.





GRÚAS HOMBRADOS

976 45 90 56
info@gruashombrados.com
www.gruashombrados.com

ZARAGOZA





Espagrúas

Mov.- ¿Han adquirido maquinaria este año?

Sí. En nuestra mente siempre está la constante renovación de nuestro parque de maquinaria y alguna otra nueva incorporación que amplíe nuestro campo de negocio.

Mov.- ¿Qué tipo de máquinas?

Este año hemos renovado algunas grúas autotransportadas de pequeño y mediano tonelaje y un camión grúa que monta una Palfinger PK 78002. Además hemos incorporado a nuestra Delegación de Granada dos camiones grúa que han sido diseñados, tanto por su carrozado como por capacidad de grúa, para atender las necesidades de algunos de nuestros principales clientes en esa zona.

Mov.- De las nuevas máquinas, ¿qué te gustaría destacar de ellas que te haya convencido a la hora de adquirir las?

Bueno, son máquinas que ya conocíamos con anterioridad y éramos conocedores de su robustez, durabilidad y capacidad de trabajo antes de su adquisición. Sencillamente hemos seguido confiando en nuestros proveedores habituales.

Mov.- ¿Estás satisfecho con cómo se está desarrollando el año para tu empresa?

Decirte que “absolutamente sí” puede pa-

recer prepotente. Pero es la realidad. A pesar de las dudas en torno a la economía del país, el año ha sido muy satisfactorio para nosotros. Tanto la ocupación de las máquinas como los precios a los que hemos trabajado, son los que deseábamos al inicio del año.

Mov.- A la hora de toma de decisión al adquirir maquinaria, ¿qué factores tienen en cuenta?

Nosotros en primer lugar definimos exactamente que características debe cumplir la máquina que queremos comprar y después estudiamos las diferentes opciones existentes en el mercado.

Mov.- ¿Prima el precio por encima de cualquier variable?

Rotundamente no. Como decía anteriormente, prima en primer lugar que la máquina se ajuste a las necesidades que queremos cubrir. Y en segundo lugar, que la marca elegida nos garantice una buena fiabilidad y, por supuesto, un servicio técnico eficiente. Ya sabemos que, a veces, “lo barato sale caro”.

Mov.- ¿Estás satisfecho con los proveedores del mercado que forman el sector?

En general sí aunque siempre hay aspectos a mejorar.

Mov.- ¿Qué aspectos del sector crees que pueden ser mejorables?

Seguramente que todos remásemos en el mismo sentido pero claro... es una utopía. Al final cada casa tiene sus objetivos y es imposible unificar criterios como el precio del servicio u otras condiciones de contratación.

Mov.- ¿Prefieres tener en tu parque más de una marca? ¿Por qué?

Bueno... no es exactamente que prefiera tener más de una marca. Al final en cada momento y dependiendo de los factores tenidos en cuenta para la compra, el resultado ha sido contar con varias marcas en nuestro parque. También te digo, haciendo otra referencia al refranero español, que “no es bueno poner todos los huevos en la misma cesta”.

Mov.- ¿Cuál ha sido la media de ocupación de tu parque?

En líneas generales del 100%. No hemos tenido ningún momento, ni tan siquiera puntual, en el que hayamos tenido un porcentaje alto de máquinas paradas. De hecho, el problema durante este año ha sido, paradójicamente, buscar el momento adecuado para parar las máquinas y hacerles su mantenimiento.

Mov.- ¿Cómo ve el mercado de cara a final de año y el que viene?
A pesar de las malas previsiones que nos transmiten desde instituciones y medios de comunicación nosotros no vamos a caer en el pesimismo. Vamos a seguir trabajando con la misma fuerza y en-

tusiasmo con vistas a continuar creciendo. Estaremos atentos a los movimientos del mercado e intentaremos anticiparnos a los cambios que sufra pero manteniendo la ilusión en el trabajo.




ESPAGRUAS
GRÚAS Y TRANSPORTES ESPECIALES
www.espagruas.es
DELEGACIÓN MADRID
918 771 219
DELEGACIÓN GRANADA
958 468 600





Grúas Minguell

Mov.- ¿Han adquirido maquinaria este año?

Hemos adquirido una grúa articulada sobre orugas marca Jekko, una grúa Liebherr 1450 y una plataforma Ruthmann.

Mov.- De las nuevas máquinas, ¿qué te gustaría destacar de ellas que te haya convencido a la hora de adquirirlas?

La máquina estrella es la Liebherr LTM1450 ya que nos amplía nuestra capacidad de elevación y nos permite acceder a otro tipo de proyectos.

Mov.- ¿Estás satisfecho con cómo se está desarrollando el año para tu empresa?

Estamos muy satisfechos pero también en alerta, ya que los medios de comunicación y los indicadores macroeconómicos no son optimistas y nos avisan de un entorno de recesión, añadiendo también un actual entorno político incierto.

Mov.- A la hora de toma de decisión al adquirir maquinaria, ¿qué factores tienen en cuenta?

En el caso de las grúas, que son nuestra actividad principal, tenemos muy en cuenta la relación de confianza mutua generada a lo largo de los años y el resultado obtenido en base a los rendimientos obtenidos.

Mov.- ¿Prima el precio por encima de cualquier variable?

El precio es muy importante pero entendiendo que hay unos precios de mercado. Lo que representa la marca en todas sus variables, considero que es más importante.

Mov.- ¿Estás satisfecho con los proveedores del mercado que forman el sector?

La marca Liebherr es muy conocida en nuestra empresa, ya que todo nuestro parque de grúas es Liebherr y en cuanto a Transgrúas (Jekko) y Amco (Ruthmann),



nos ha sorprendido muy gratamente el trato en el servicio postventa.

Mov.- ¿Qué aspectos del sector crees que pueden ser mejorables?

Creo que el disponer de una Asociación de grúas, es muy importante para defender los intereses colectivos, como cambios normativos, formaciones, actualizaciones sectoriales, etc. No obstante, es cada empresa a título individual la que tiene que actuar con responsabilidad y ética empresarial.



FELICES FIESTAS



MINGUELLA
Up Your Business

902 379 973

  www.minguella.com





Grúas Doniz

Mov.- ¿Han adquirido maquinaria este año?

Sí, entre el año pasado y este año hemos adquirido varios equipos.

Mov.- ¿Qué tipo de máquinas?

Dos conjuntos de transporte especial y dos grúas Liebherr de 130 y 160 tn, sin contar con el camión grúa Palfinger PK135002 de finales del 2018.

Mov.- De las nuevas máquinas, ¿qué te gustaría destacar de ellas que te haya convencido a la hora de adquirirlas?

Su versatilidad, prestaciones, capacidad y sobretodo, servicio técnico de marca.

Mov.- ¿Estás satisfecho con cómo se está desarrollando el año para tu empresa?

Sí, de momento parece que vamos mejorando, aunque después de los años pasados todo crecimiento es bienvenido.

Mov.- A la hora de toma de decisión al adquirir maquinaria, ¿qué factores tienen en cuenta?

Como comentaba antes, el servicio técnico postventa del fabricante.

Mov.- ¿Prima el precio por encima de cualquier variable?

Muy importante, pero no más que el servicio postventa.

Mov.- ¿Estás satisfecho con los proveedores del mercado que forman el sector?

En general sí, aunque como decía sigue habiendo grandes diferencias. Todavía hay proveedores que parece que no entienden que nos



cuesta más tener una máquina parada por avería o falta de servicio postventa, a una solución aunque la misma sea costosa por repuestos.

Mov.- ¿Qué aspectos del sector crees que pueden ser mejorables?

Que subieran los precios aunque sea poco y que no nos sintamos como amenazados si se le intenta exigir al cliente aspectos que deberían hacer o cumplir plazos de pago, que no ocurriría sino apareciera otro alquilador por detrás haciendo lo contrario, nos deberíamos hacer valer más.

Mov.- ¿Prefieres tener en tu parque más de una marca? ¿Por qué?

No. Lógicamente hablamos de una única marca por segmento de actividad, pero por un lado no es bueno de cara al fabricante, ya que parece que te tiene atado, pero por otro a la hora de estandarizar en repuestos y formación del personal, si sería más rentable.

Mov.- ¿Cuál ha sido la media de ocupación de tu parque?

No tengo el dato medio exacto, pero muy alto.

Mov.- ¿Cómo ve el mercado de cara a final de año y el que viene?

A priori y a expensas del gobierno que nos espere, creemos que será similar a este año 2019.



+55
Años de Experiencia Desde 1958

GD GRUAS
Doniz S.L.

Grúas Móviles Telescópicas hasta 650 Tn y Celosía hasta 500 Tn.
Camiones Grúa hasta 135 Tm y 40 m.
Transportes Especiales: Plataformas extensibles hasta 50m, góndolas rebajadas, modulares, camas bajas y portatubos, dolly, etc.

VIGO – PONTEVEDRA – PORRIÑO – SANTIAGO – OURENSE

986288080 info@gruasdoniz.es www.gruasdoniz.es

BUREAU VERITAS Certification



Grúas Romani

Mov.- ¿Han adquirido maquinaria este año?

Sí, dos grúas hidráulicas.

Mov.- ¿Qué tipo de máquinas?

Una Grove GMK4100L-1 y una Tadano HK70 sobre un camión Volvo.

Mov.- De las nuevas máquinas, ¿qué te gustaría destacar de ellas que te haya convencido a la hora de adquirirlas?

De la primera, el chasis de Grove es inmejorable y también sus capacidades de carga y alcance. De la segunda, la fiabilidad de Tadano y la posibilidad de montar una grúa de 70 toneladas en un camión convencional de 4 ejes resulta mucho más económica a la hora de realizar largos desplazamientos.

Mov.- ¿Estás satisfecho con cómo se está desarrollando el año para tu empresa?

En líneas generales será un buen año, la facturación será mejor que la del año pasado y parece que al haber más trabajo, los precios remontan algo.

Mov.- A la hora de toma de decisión al adquirir maquinaria, ¿qué factores tienen en cuenta?

Sobre todo, la fiabilidad de los equipos y también el servicio técnico.

Mov.- ¿Prima el precio por encima de cualquier variable?

El precio también influye, pero no es determinante.



Mov.- ¿Estás satisfecho con los proveedores del mercado que forman el sector?

En cuanto a los recambios sí, normalmente nos llegan rápido, pero los costes de desplazamiento y las horas de los técnicos son abusivas, se tendría que mejorar.

Mov.- ¿Qué aspectos del sector crees que pueden ser mejorables?

Como siempre, los precios, plazos de cobro y morosidad. Y uno que parece que ha venido para quedarse, es el absentismo del personal, que con el nuevo gobierno que se prevé, creo que irá a más.

Mov.- ¿Prefieres tener en tu parque más de una marca? ¿Por qué?

Sí, porque cada marca tiene algún tipo de máquina mejor para un trabajo determinado. Hay que aprovechar esta circunstancia.

Mov.- ¿Cuál ha sido la media de ocupación de tu parque?

La media ha sido del 80%.

Mov.- ¿Cómo ve el mercado de cara a final de año y el que viene?

De aquí a final de año la ocupación será del 100%, parece que tengamos que acabar todas las obras antes de navidad, y para el próximo somos optimistas, tenemos muchos proyectos para empezar a principio de año.



GRÚAS ROMANÍ

Elevación y transporte de grandes volúmenes



Grúas de celosía



Grúas hidráulicas



Plataformas aéreas sobre camión

Ctra. Santa Bárbara, Km. 1'5. 43870 Amposta, Tarragona (Spain)
Tel. (+34) 977 701 795 Móv. (+34) 636 963 330 info@gruasromani.com www.gruasromani.com



Grúas El Canario

Mov.- ¿Han adquirido maquinaria este año?

Sí.

Mov.- ¿Qué tipo de máquinas?

Liebherr 1100 4-2.

Mov.- De las nuevas máquinas, ¿qué te gustaría destacar de ellas que te haya convencido a la hora de adquirirlas?

La información constante que proporciona la grúa al gruista, que tiene una tabla de cargas muy generosa para las dimensiones del chasis y su fácil funcionamiento.

Mov.- ¿Estás satisfecho con cómo se está desarrollando el año para tu empresa?

Estamos satisfechos a un 70 %, teniendo en cuenta la incertidumbre del país y los vaivenes de los presupuestos y trabajos de las administraciones públicas.

Mov.- A la hora de toma de decisión al adquirir maquinaria, ¿qué factores tienen en cuenta?

El servicio postventa que presta la marca, así como la atención permanente del servicio técnico.

Mov.- ¿Prima el precio por encima de cualquier variable?

No tiene por qué.



Mov.- ¿Estás satisfecho con los proveedores del mercado que forman el sector?

Sí. Son todas empresas de primer nivel.

Mov.- ¿Qué aspectos del sector crees que pueden ser mejorables?

Los plazos de cobro de la Ley de Morosidad, que deberían acortarse.

Mov.- ¿Prefieres tener en tu parque más de una marca? ¿Por qué?

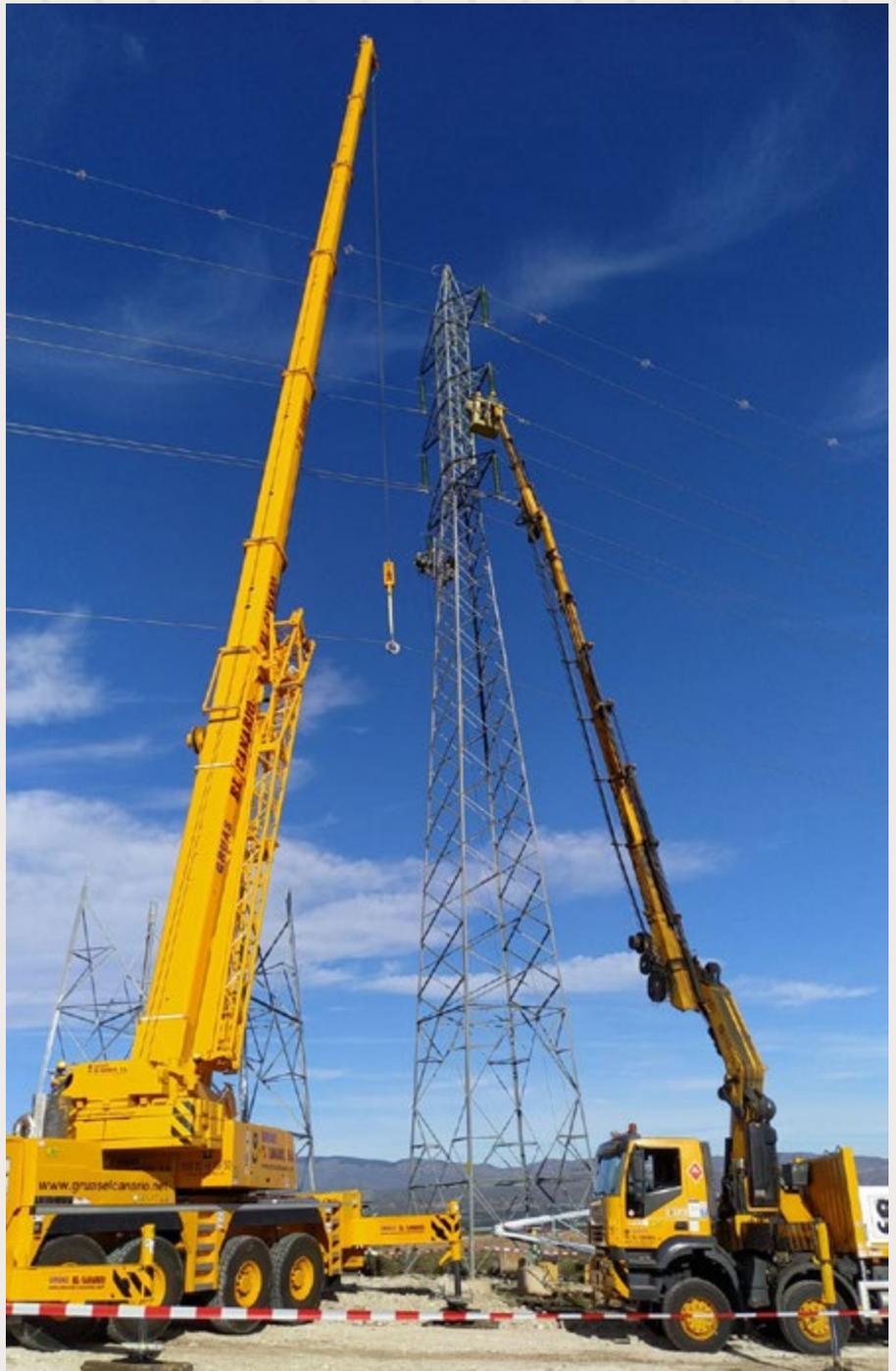
Sí, porque cada una tiene aspectos importantes que no tienen otras, y así se complementan entre ellas.

Mov.- ¿Cuál ha sido la media de ocupación de tu parque?

Entre un 70% y un 90 % según mes.

Mov.- ¿Cómo ve el mercado de cara a final de año y el que viene?

Este año 2019 va a ser un 10% o un 15% mejor que el 2018. El año 2020 esperamos que sea igual, aunque la incertidumbre política no ayuda mucho.





**GRUAS
EL CANARIO, S.A.**

- Grúas todos los tonelajes
- Autocargantes
- Transportes especiales

No Limits





DONDE NO LLEGAN LOS DEMÁS

www.gruaselcanario.net



Grúas Manolo

Mov.- ¿Han adquirido maquinaria este año?

Sí, una Liebherr LTM 1070/4.2.

Mov.- ¿Qué tipo de máquinas?

Una autogrúa de poca edad que sustituye a otra máquina que había cumplido su ciclo de trabajo con nosotros.

Mov.- De las nuevas máquinas, ¿qué te gustaría destacar de ellas que te haya convencido a la hora de adquirirlas?



Las dimensiones del chasis, así como su longitud de pluma y plúmín de accionamiento hidráulico.

Mov.- ¿Estás satisfecho con cómo se está desarrollando el año para tu empresa?

La verdad es que estamos muy satisfechos, ojala siguiera así, lo cual sería bueno para nosotros y para el sector, ya que pienso que cuanto mejor nos vaya a todos, mucho mejor.

Mov.- A la hora de toma de decisión al adquirir maquinaria, ¿qué factores tienen en cuenta?

Sobre todo dimensiones del chasis así como longitudes de pluma, diagramas de carga, sin olvidar un servicio técnico y de recambios efectivo.

Mov.- ¿Prima el precio por encima de cualquier variable?

Siempre se tiene en cuenta, pero no lo consideramos como la principal variable.

Mov.- ¿Estás satisfecho con los proveedores del mercado que forman el sector?

La realidad es que muy satisfecho, cumplen muy bien en plazos de entrega y atención, quizás las tarifas y repuestos un poco elevadas.

Mov.- ¿Qué aspectos del sector crees que pueden ser mejorables?

Para mí sobre todo tanta burocracia, los políticos se jactan de favorecer a la empresa y cada vez hay más y más burocracia. Las plataformas digitales de documentación me parecen un exceso, nos machacan a papeleo y burocracia, no sé cómo se ha permitido que se extienda tanto y a tantos niveles de trabajo, ya que vas a hacer un trabajo puntual y te aparece una plataforma digital, que tardas más en el papeleo que en hacer el trabajo.

Yo propondría que una vez ó dos al año, una empresa externa nos hiciera una evaluación o auditoría tipo ITV o ITC, de que cumplimos con toda la normativa de riesgos laborales, cursos, etc. Nos expidiera un certificado y con ese certificado valiera para trabajar, sin necesitar de mandar mil veces la misma documentación, incluso siendo la misma plataforma digital.

Mov.- ¿Prefieres tener en tu parque más de una marca? ¿por qué?

Sí, ya que cada marca tiene unos modelos concretos que se adaptan a las distintas necesidades de la empresa.

Mov.- ¿Cuál ha sido la media de ocupación de tu parque?

En el último año un 90 % aproximadamente, hemos estado totalmente ocupados.

Mov.- ¿Cómo ve el mercado de cara a final de año y el que viene?

A final de año bien, ya que venimos con la inercia todavía de proyectos empezados. Ahora el año venidero dependerá mucho de la situación política, como se desarrolle, pero no pinta nada bien.





GRÚAS MANOLO S.L.

Grúas de 40 tm a 180 tm
Camiones grúa plegable
Instalación de Maquinaria



Telf. 925 353 677 - 667 613 903
 TOLEDO - ILLESCAS - CAMARENA
gruasmanolo@gruasmanolo.com • www.gruasmanolo.com

Siempre elevando futuro



Grúas Virosque

Mov.- ¿Han adquirido maquinaria este año?
Sí.

Mov.- ¿Qué tipo de máquinas?
Hemos adquirido alguna grúa articulada y diversa maquinaria para otras actividades de nuestra empresa.

Mov.- De las nuevas máquinas, ¿qué te gustaría destacar de ellas que te haya convencido a la hora de adquirirlas?
Su tecnología, y sobre todo un servicio post venta cercano, ágil y muy profesional.

Mov.- ¿Estás satisfecho con cómo se está desarrollando el año para tu empresa?
Sí en grandes líneas, pero me preocupa la ralentización que estamos empezando a notar sobre todo en la inversión privada.

El dinero es miedoso, y el no contar en tanto tiempo con un gobierno, no mejora las perspectivas, aún menos con los movimientos de pactos para gobernar que estamos viendo.

Mov.- A la hora de toma de decisión al adquirir maquinaria, ¿qué factores tienen en cuenta?
Las necesidades que demandan nuestros clientes, las características y fiabilidad de las grúas, el servicio técnico, la atención post venta y el histórico que hemos vivido con la marca.

Mov.- ¿Prima el precio por encima de cualquier variable?
El precio es importante pero no es el único factor a tomar en consideración, priman más otros factores como los que he comentado antes.

Mov.- ¿Estás satisfecho con los proveedores del mercado que forman el sector?



Sí, creo que en España contamos con unos grandes profesionales.

Mov.- ¿Qué aspectos del sector crees que pueden ser mejorables?

Aunque creo que se ha avanzado mucho, para mí es muy importante que los responsables de las empresas tengan una formación empresarial adecuada.

Que tanto los mandos intermedios como los propios maquinistas, se conciencien que el fin de cualquier empresa es el conseguir beneficios.

Y también que nos convenzamos que es muy importante tener y formar parte de ella, una organización empresarial del sector fuerte que represente nuestros intereses.

Mov.- ¿Prefieres tener en tu parque más de una marca? ¿Por qué?

Soy más proclive a no tener demasiadas marcas en nuestro parque, eso nos ayuda a que nuestros mecánicos estén más familiarizados con las mismas y que los propios maquinistas tengan menos problemas a la hora de manejar las distintas máquinas.

Además de tener un mayor peso ante el proveedor.

Mov.- ¿Cuál ha sido la media de ocupación de tu parque?

Este año no ha estado mal, hemos tenido una media entre el 85% y el 90%. Me imagino que como el resto de las empresas, hemos tenido días de necesitar más máquinas de las que contamos.

Mov.- ¿Cómo ve el mercado de cara a final de año y el que viene?

Con mucha incertidumbre y preocupación, primero por el tiempo que llevamos sin gobierno que ha impedido sacar a licitación proyectos de inversión en obra pública, y mucha preocupación por los pactos para formar gobierno que se están publicando, que a mi entender, no dan confianza ni seguridad a los inversores privados.





TRANSPORTE Y GRÚAS

+34 96 385 55 15

www.grupovirosque.es



Grúas Aguilar

Mov.- ¿Han adquirido maquinaria este año?

Sí, hemos adquirido varias unidades.

Mov.- ¿Qué tipo de máquinas?

En concreto hemos adquirido 6 grúas autopropulsadas (desde 50 TM a 500 TM), 1 grúa de cadenas (600 TM), 1 camión con grúa (PK165002), 2 cabezas tractoras, varias plataformas de camión y vehículos industriales.

Mov.- De las nuevas máquinas, ¿qué te gustaría destacar de ellas que te haya convencido a la hora de adquirirlas?

La seguridad de trabajo, la capacidad de carga y su gran versatilidad en las maniobras a realizar.

Mov.- ¿Estás satisfecho con cómo se está desarrollando el año para tu empresa?

Sí, este año ha sido muy positivo para nuestra empresa. Hemos crecido mucho en ventas, en nuevos clientes, en nuevos sectores... Hemos formado un gran equipo humano con





**+50
AÑOS**

**APOSTANDO
POR LA
INNOVACIÓN**



**soluciones integrales
en elevación**

24 h / 365 días

902 999 103

www.gruasaguilar.com

mucha experiencia y contamos con una flota de grúas muy amplia.

Mov.- A la hora de toma de decisión al adquirir maquinaria, ¿qué factores tienen en cuenta?

Siempre intentamos anticiparnos a las necesidades del mercado, ver que grúas van ser necesarias. Y por supuesto, fieles a nuestra filosofía de inversión continua en maquinaria, queremos estar siempre al día en cuanto a innovación y seguridad, en tener un parque de grúas nuevo, moderno y que cubra todas las posibles necesidades de nuestros clientes actuales y futuros.

Mov.- ¿Prima el precio por encima de cualquier variable?

El precio es importante por supuesto, pero lo que prevalece en la decisión final es más bien la calidad de la máquina (seguridad-capacidad-versatilidad) y el servicio post-venta que nos da la marca (servicio técnico, repuestos, rapidez de respuesta...).

Mov.- ¿Estás satisfecho con los proveedores del mercado que forman el sector?

Sí, contamos con proveedores que nos ofrecen grúas y maquinaria de mucha calidad y nos dan un buen soporte post-venta.

Mov.- ¿Qué aspectos del sector crees que pueden ser mejorables?

Creo que todo, en mayor o menor medida, puede ser mejorable (competitividad, seguridad, formas de contratación, medios y plazos de cobro y pago, financiación...).

Mov.- ¿Prefieres tener en tu parque más de una marca? ¿Por qué?

Sí, siempre es bueno conocer y tener experiencia con distintas marcas, y no depender sólo de una. Esto nos ayudará en futuros procesos de compra a tomar decisiones sobre que grúa será la más adecuada.

Mov.- ¿Cuál ha sido la media de ocupación de tu parque?

En 2019 hemos tenido una media de ocupación en torno al 80%-85%, más o menos.

Mov.- ¿Cómo ve el mercado de cara a final de año y el que viene?

En el último trimestre de 2019 hay cierta incertidumbre e inquietud sobre la marcha económica del país, la inestabilidad política... que están provocando ciertos temores a una nueva desaceleración y por tanto, una bajada en la demanda de servicios de grúas. Nosotros queremos ser optimistas y esperar que tras el arranque del nuevo año 2020 la confianza vuelva a los mercados y que entre todos empujemos la economía para que podamos seguir creciendo y, en nuestro caso, seguir prestando servicios de grúas e invirtiendo en nuevos proyectos.



EL GRAN ESPECTÁCULO DE LAS VEGAS

NO SE LO PUEDE PERDER



LA MAYOR FERIA DE LA
CONSTRUCCIÓN EN AMÉRICA
CONEXPOCONAGG.COM

DEL 10 AL 14 DE MARZO DE 2020 | LAS VEGAS, EE. UU.



Grúas Tomás

Mov.- ¿Han adquirido maquinaria este año?

Este es un año donde no queríamos plantearnos ninguna compra que atendiese al furor del mercado, a la demanda que nos suscita nuestros clientes, entre otras cosas, porque el mercado apuntaba a una inflexión de la demanda, de ahí que nos hemos ceñido tan solo adquirir vehículos para renovar el parque.

Concretamente hemos adquirido tres grúas autopropulsadas de 100 ton, de 70 ton y 40 ton. Por otra parte, en el sector del transporte se han adquirido dos cabezas tractoras y por lo que corresponde a grúas articuladas, hemos firmado los pedidos para que en breve nos entreguen una grúa de 160 ton y otra de 60 ton con sus dos camiones de cuatro ejes.

Mov.- ¿Qué tipo de máquinas?

En grúas autopropulsadas han sido las tres Liebherr, las cabezas tractoras de la marca Man y las grúas articuladas de la marca Effer sobre camiones Volvo.

Mov.- De las nuevas máquinas, ¿qué te gustaría destacar de ellas que te haya convencido a la hora de adquirirlas?

La fiabilidad de los equipos y el servicio post venta ha sido la condición tomada en mayor consideración, también con el propósito de atenuar las averías que dispongamos un teléfono de contacto para dar soluciones a ciertos errores del software, o bien que podamos formar a nuestro personal para dar soluciones sin llegar a ser ingenieros. De la misma, intentar que los equipos no tengan que ser dependientes de un sistema que nos comprometa en cada una de las pequeñas averías, a pasar por el proveedor.

Mov.- ¿Estás satisfecho con cómo se está desarrollando el año para tu empresa?

Sí, ha sido un año para firmar que se repita, aunque en principio deberíamos tener en cuenta que en el último trimestre ha bajado algo la demanda, con lo cual deberemos de confiar que los políticos nos ayuden, lo cual creo que lo tenemos muy difícil que reviertan dicha situación.

Mov.- A la hora de toma de decisión al adquirir maquinaria, ¿qué factores tienen en cuenta?

Máquinas fiables, buen servicio post venta, que actúen de forma rápida ante una avería.

Que sean empresas innovadoras para que en un futuro inmediato podamos tener el control de todos los parámetros de los equipos, bien desde un portátil o bien desde un móvil, de tal forma que inclusive podamos paralizar una maniobra si así lo decidimos. Vamos, lo que viene a ser acercarnos a la industria 4.0.

Mov.- ¿Prima el precio por encima de cualquier variable?

No creo que sea la condición que nos decline por un vehículo u otro.

La verdad, es que están todos muy parejos y atiende más a su proyección y cobertura en el presente y en el futuro.

Mov.- ¿Estás satisfecho con los proveedores del mercado que forman el sector?

Sí, en principio no echamos en falta algún proveedor, quizá sería apropiado para el mercado que hubiesen más talleres que estuviesen más especializados con la hidráulica y con electrónica. Aunque esto es muy complicado.

Mov.- ¿Qué aspectos del sector crees que pueden ser mejorables?

Entiendo que si no somos capaces de incrementar el precio de venta, porque el compañero te lo compromete al rebajar las condiciones, entonces deberíamos de aprender a gestionar nuestros costes y con esto me refiero a no crear una escalada de los costes salariales porque al fin y al cabo es la partida que más nos condiciona el balance.

Mov.- ¿Prefieres tener en tu parque más de una marca? ¿Por qué?

Cada marca tiene una peculiaridad con un desarrollo tecnológico diferente, con unas innovaciones más prácticas a cada mercado, con lo cual en la variedad podemos encontrar aquello que nos solicitan en nuestro entorno de trabajo.

Mov.- ¿Cuál ha sido la media de ocupación de tu parque?

Entre el 70 y 80 %, dependiendo de las épocas.

Mov.- ¿Cómo ve el mercado de cara a final de año y el que viene?

El mercado está repleto de liquidez y creo que las grandes empresas, no están por la labor de mejorar resultados a partir de una toma de riesgo, por otra parte, el consumo interno cada vez es más discreto.

Estos condicionantes, en el futuro nos pasarán factura. Tampoco vemos ingenieros que quieran inventar algo para fabricar, tan solo para crear aplicaciones y software y demás, pero esto no distribuye riqueza.

Además, los gobiernos bien sean europeos o menos los nacionales, no disponen de ideas para incrementar el gasto y que de esta forma se reparta el trabajo.





Grúas Lozano

Mov.- ¿Han adquirido maquinaria este año?
Sí.

Mov.- ¿Qué tipo de máquinas?
Autopropulsadas telescópicas.

Mov.- De las nuevas máquinas, ¿qué te gustaría destacar de ellas que te haya convencido a la hora de adquirirlas?
Las nuevas prestaciones a nivel de tecnología y seguridad.

Mov.- ¿Estás satisfecho con cómo se está desarrollando el año para tu empresa?
Sí, se ha desarrollado bien a nivel general.

Mov.- A la hora de toma de decisión al adquirir maquinaria, ¿qué factores tienen en cuenta?
Además de las características técnicas de las máquinas, el servicio postventa (servicio técnico, repuestos, etc.).

Mov.- ¿Prima el precio por encima de cualquier variable?
No, se valoran otras variables también.

Mov.- ¿Estás satisfecho con los proveedores del mercado que forman el sector?
Sí, en general.

Mov.- ¿Qué aspectos del sector crees que pueden ser mejorables?

En algunos fabricantes, lo que hemos comentado anteriormente sobre el postventa.

Mov.- ¿Prefieres tener en tu parque más de una marca? ¿Por qué?
Sí, entendemos que es mejor tener lo mejor de cada uno.

Mov.- ¿Cuál ha sido la media de ocupación de tu parque?
Bastante alta.

Mov.- ¿Cómo ve el mercado de cara a final de año y el que viene?
El final de este año bien y el que viene, esperando la reacción del mercado en relación con la incertidumbre política.



DIRECTORIO DE FIRMAS

GRÚAS

LIEBHERR IBERICA, S.L.

Grúas telescópicas desde 35 t hasta 1.200 t
 Grúas sobre cadenas desde 100 t hasta 3.000 t
 Grúas sobre cadenas universales desde 100 t hasta 300 t
 Grúas portuarias desde 25 t hasta 140 t

Maquinaria de obra pública excavadoras, dozers, palas cargadoras, manipuladores telescópicos
Maquinaria para minería excavadoras, dúmpers

Liebherr Ibérica, S.L.
 C/ Aluminio 6 y 8. P.I. Miralcampo
 19200 Azuqueca de Henares
 Guadalajara
 Tel: +34 949 348 730
 Fax: +34 949 265 146
 lib.info@liebherr.com
 www.liebherr.com



LIEBHERR

CONSTRUIDAS PARA LA MANERA EN QUE
USTED TRABAJA



WORKS FOR YOU.

Póngase en contacto con nosotros para conocer cómo podemos ayudarle.
www.terex.com/cranes



TEREX

SEGUROS MAQUINARIA

ALKORA
 GRUPO VERSPIEREN

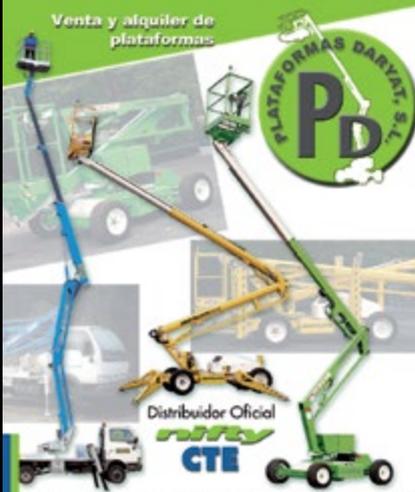
Empresa especialista en gestión de programas de seguro y gerencia de riesgos para empresas y maquinaria.



Avda. de Brasil, 4 - 28020 Madrid
 Tel.: 914 174 850
 alkoramad@alkora.es - www.alkora.es

ALQUILER EQUIPOS

Venta y alquiler de plataformas



PLATAFORMAS DART & PD

Distribuidor Oficial
NIFTY
CTE

Bº Kukullaga, 4 - Bajo • 48450 ETXEBARRI (Bizkaia)
 Tfno.: 94 426 74 49 - Fax: 94 440 71 68
www.niftylift.es

LOXAM HUNE

HUNE empresa líder en el sector de Alquiler de Maquinaria y Plataformas Elevadoras se integra en el Grupo Loxam

902 10 86 86
hune.com



ALQUILER DE PLATAFORMAS ELEVADORAS

gerpasa



VALENCIA
 Pol. Ind. El Canari, L'Alcudia de Crespins
 ALICANTE
 Pol. Ind. Canastell, San Vicente del Raspeig

Atención al cliente:
902 240 988
www.gerpasa.com

TRANSPORTES

NOOTEBOOM
 SPECIAL TRAILERS SINCE 1981

Gets you there.



THE NEXT GENERATION IN SPECIAL TRANSPORTATION

Nootboom Ibérica S.A.U. T +34 913 293151 | iberica@nootboom.com
WWW.NOOTEBOOM.COM

GRÚAS AUTOCARGANTES



HIAB IBERIA, S.L.U.
 C/ Limite, s/n
 28850 Torrejón de Ardoz (Madrid)
 Teléfono: +34 91 627 01 00
www.hiab.es

HIAB

DIRECTORIO DE FIRMAS

GRÚAS GRAN ALTURA





Importador Oficial
Servicio técnico autorizado



- VENTA EQUIPOS DE GRAN ALTURA, PROTECCION CIVIL
- SERVICIO TECNICO
- ARNESES DE SEGURIDAD ZT SAFETY SYSTEMS
- PLATAFORMAS AUTOPROPULSADAS DE OCASIÓN
- REPARACION ESTRUCTURALES
- SOLDADURAS ESPECIALES
- HOMOLOGACIONES
- FORMACION TECNICA

Ctra. CM4004 Km 41, nave 2
Apto. Correos: N° 5
45250 Añover de Tajo (Toledo)
Tel.: +34 925 555 322
Info@lkwlift.com
www.lkwlift.com
www.brontoskylift.com

REPUESTOS



Recambios para plataformas elevadoras



Avda. Río Ebro, 27.
50410 Cuarte de Huerva (Zaragoza)
España
rbcomponentes@rbcomponentes.com
www.rbcomponentes.com

+34 976 400 421
+34 696 997 798

PLATAFORMAS ELEVADORAS - VENTA Y DISTRIBUCIÓN



UN NIVEL
MÁS ALTO

Genie
A TEREX BRAND

WWW.GENIELIFT.ES



TU MARCA DE ALTURA



SOCAGE IBÉRICA, S.L.
P. I. El Oliveral. Fase II. C/ J, 18
46190 Riba - Roja (Valencia)
Tel. 918 753 883

RECAMBIOS PARA PLATAFORMAS ELEVADORAS



www.satex.es *Velilla*




FABRICANTE DE PLATAFORMAS ELEVADORAS
Alturas de trabajo de 4 a 25m





Mieve S.L. Tel.: 979 808 036 Fax: 979 808 352
www.mieve.es C/ El Manzano, s/n. 34410 Monzón de Campos (Palencia)

AQUÍ PUEDE
IR SU
PUBLICIDAD

DIRECTORIO DE FIRMAS

PLATAFORMAS ELEVADORAS - VENTA Y DISTRIBUCIÓN



Paseo de la Ribera, 101 | 08420 Canovellas | Barcelona
Tel. 93 849 37 77

MOVEX

www.talleresvelilla.com | info@talleresvelilla.com



Haulotte

GROUP

Tél : 902.886.455

www.haulotte.es
iberica@haulotte.com



itv LAHITA
INSPECCIONES TÉCNICAS DE PLATAFORMAS ELEVADORAS MÓVILES DE PERSONAL

Según la normativa UNE 58921 Y UNE-EN 280
ACREDITADOS POR ENAC (490/E1761)

TRABAJAMOS POR SU SEGURIDAD
Un servicio rápido, eficaz y a nivel nacional a tu disposición

+ 34 968 577 600
TORRE PACHECO - Murcia
pemp@itvlahita.com
www.itvlahita.com

AQUÍ PUEDE
IR SU
PUBLICIDAD



Cruz Araba

VENTA · ALQUILER · MANTENIMIENTO
distribución de maquinaria de elevación

VITORIA-GASTEIZ
Telf. 945 28 25 03
www.cruzaraba.es
administracion@cruzaraba.es



Easy lift

PIATTAFORME AEREE
PLATAFORMAS ELEVADORAS

**Inventar el presente,
mirando hacia el futuro**

Plataformas elevadoras sobre orugas,
camiones y furgonetas de 12 a 41 m
Simples y fiables, ideales para el alquiler

EASY LIFT srl Via Leonardo Da Vinci 14
42041 Brescello - Reggio Emilia - Italy
tel. +39-0522-967620 - fax. +390522-961873
email: info@easy-lift.it - web: www.easy-lift.it



OIL & STEEL

LAS PLATAFORMAS MÁS VENDIDAS EN EUROPA

NUEVA SERIE
EAGLE S

SEGURIDAD
DESDE 26
HASTA
62 M

OIL & STEEL
PLATAFORMAS PARA EL TRABAJO ALTO

www.oilsteel.com
iberica@oilsteel.com



www.jlg.com

JLG Ibérica, SL
Trapedella, 2 | Pol. Ind. Castellbosal Sur
08055 Castellbosal (Barcelona)
Tel.: +34 93 772 47 00

JLG
reachingout.

www.movicarga.com

Más de 14.000 páginas vistas mensuales

18.000 descargas de la revista
en formato digital



MOVICARGA

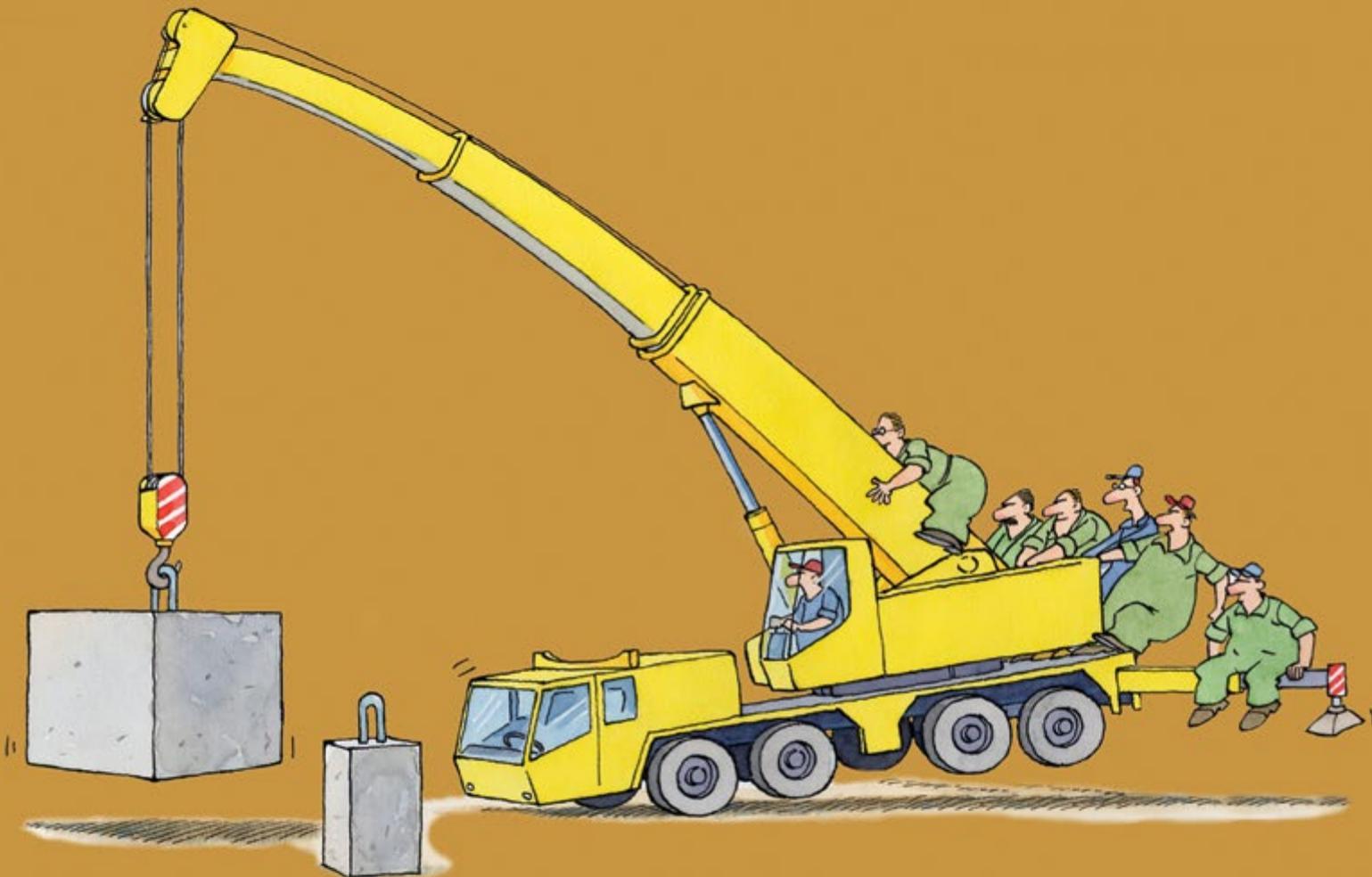
MOVIMIENTO DE CARGAS



KRAN-SERVICE
Köhler



Nuestra lista de recambios



Reparación de grúas

Reparación de cilindros

Reparación de plumas

Recambios para grúas

Compramos grúas siniestradas

www.k-kran.de

Köhler Kran-Service GmbH
Dieselstrasse 9
64646 Heppenheim
Germany

Tel. +49 6252 9977 0
Fax +49 6252 9977 55
E-mail info@k-kran.de