

# MOVICARGA

MOVIMIENTO DE CARGAS



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

AÑO XLIII - Nº 546

Enero 2021

# 10 AÑOS

## SOCAGE

BRASIL

[www.socage.com.br](http://www.socage.com.br)

# MOVICARGA

MOVIMIENTO DE CARGAS



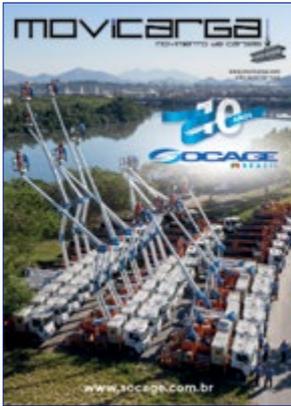
La mejor revista técnica  
del sector de elevación  
de habla hispana  
de España y Latinoamérica

Especializada en grúas,  
manipuladores,  
plataformas elevadoras,  
transporte,  
reportajes IPAF,  
con newsletters semanales.



Envíenos sus noticias a:  
[macarenagarcia@movicarga.com](mailto:macarenagarcia@movicarga.com)

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



## SOCAGE do Brasil

Av. Vitória Rossi Martini, 1120-  
CEP 13347-613 - Indaiatuba (SP)  
Tel. +55 19 3115-8011  
www.socage.com.br

- 4 Editorial
- 6 10 Años Socage Brasil
- 20 Palfinger, plataformas sobre camión Smart Plus
- 22 LTC 1050-3.1 de Liebherr, la nueva opción de grúa compacta con telescopaje rápido por cable
- 23 Anagrual nos explica por qué los transportistas están obligados a declarar sus Km. para el gasóleo profesional
- 24 Simsur confía en Snorkel para ampliar su flota de alquiler
- 26 Novedad JLG: Plataforma elevadora de tijera JLG® DaVinci™ AE1932
- 28 Smopyc 2021 celebrará su próxima edición del 17 al 20 de noviembre
- 30 Nuevo distribuidor en Puglia de Easy Lift
- 32 Despliegue total del equipo Liebherr en el Estadio Santiago Bernabéu
- 36 RB Componentes 4.0
- 40 ERA (Asociación Europea de Alquiler) lanza la calculadora de CO2 de equipos ERA  
Se cancela Intermat 2021, se celebrará Intermat 2024
- 41 Gómez Oviedo galardonada con el Premio Pyme del Año de Asturias
- 42 Riwal amplía su flota de máquinas verde con JLG
- 43 Time Manufacturing Company adquirirá Ruthmann, incluidas las marcas Ruthmann, Steiger, Ecoline y Bluelift
- 44 La reestructuración de Tadano Demag y Tadano Faun toma forma concreta
- 45 Buen balance de Bravi en 2020
- 46 Vertimac I + D
- 47 La definición misma de lealtad a la marca: Dunagep recibe la nueva grúa todo terreno Demag® AC 2205
- 48 Platform Basket presenta su plataforma remolcable sobre orugas y para ferrocarril en una, la RR9 / 200
- 52 Haulotte introduce un nuevo color en sus máquinas
- 53 Nuevo nombramiento en Co.met. t. Officine, S.p.A.
- 54 **ESPECIAL TRANSPORTE**
- 68 Genie fortalece su presencia con un nuevo distribuidor en Marruecos
- 69 Germans Homs llega al Garraf de la mano de Alquileres Alejandro
- 70 RAVAS, creando inteligencia en la cadena de suministro de las empresas farmacéuticas
- 72 Nueva plataforma telescópica de Multitel de 25 m con jib
- 74 Spain Crane presenta Elevatorno, el elevador para superficies de vidrio  
Nueva incorporación en CEMA Baterías
- 75 Manain incorpora tijeras eléctricas LGMG para la venta
- 76 Hiab Iberia hace una nueva entrega de grúa Effer
- 78 AECE solicita al Ministerio de Sanidad la vacunación prioritaria de sus trabajadores de primera línea  
Las empresas de AECE ayudan durante la borrasca Filomena  
Nuevos miembros de AECE
- 79 El Sprint de Bravi, ideal para trabajos de stock
- 80 Manitou Group presenta su nueva hoja de ruta: "Nuevos Horizontes 2025"  
Nagano realiza su primera venta a Suiza
- 81 Diez brazos eléctricos de Snorkel para Rusia
- 82 Faresin 6.26 Full Electric: Energía verde para la manipulación
- 86 Maqel: EL arrendamiento operativo, la mejor opción en momentos de incertidumbre
- 88 Plataformas Klubb sobre camión: una gama creciente para el mercado de alquiler que buscan distribuidores para Latinoamérica
- 90 Pablo Herrera, Especialista en izaje en Latinoamérica y colaborador de Movicarga, entrevista a Cristóbal Raby, perteneciente a la empresa YOY Europe
- 94 Manain estrena nuevas instalaciones en su sede central, con cabinas de pintura XXL
- 98 MyHaulotte.com: el nuevo portal de servicios de Haulotte
- 100 Nuevos manipuladores Magni TH
- 101 Apex se celebrará en junio como estaba previsto
- 102 Riwal ofrece a sus clientes soluciones a medida en logística y almacenaje  
Deutz Xchange
- 103 Premios ESTA 2021
- 104 Nest Rental consolida una nueva manera de alquilar
- 110 construyes! 2020: Hacia una Construcción 4.0
- 115 Terex TRT 80 ya está disponible
- 116 NOTICIAS REVISTA ONLINE
- 138 Directorio de Firmas

**Edita:** TOTAL LIFTING, S.L. - **Fundador:** Luis García Sánchez - **Directora y Publicidad:** Macarena G. Oliver: macarenagarcia@movicarga.com  
**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: BOOKLET - Leganés (Madrid) - Depósito Legal: M-36867-1973



## Valora lo que tienes, y no lo que te falta

Antiguamente, las crecidas del Nilo permitían a los egipcios pronosticar cómo sería ese año. Cuando el ascenso del río alcanzaba 12 codos, había hambre; con 13, escasez; 14 codos traían alegría; 15, seguridad y 16 abundancia, gozo y placer.

¡Qué vivan los egipcios! Con la nieve que ha caído en enero en España, este vamos a gozar de lo lindo. Pooooos claro.

Nos queda un pequeño temita que arreglar, la vacunación masiva como está haciendo el Gobierno de Israel. Al gobierno de incapaces que sufrimos aquí, se les llenó la boca diciendo que habían comprado 80 millones de vacunas. Orquestaron una campaña política para demostrar lo buenos que eran con el pueblo, cuanto se preocupaban por nosotros y lo agradecidos que teníamos que estar a Sánchez, nuestro señor. Son especialistas en moldear la historia a su antojo. El resto de aspirantes al gobierno debería tomar nota de las artimañas de la izquierda, porque se nota que les falta esa picardía manipuladora que deja al pueblo lobotomizado. Han dejado callados hasta a los sindicatos. Es curioso como en España los sindicatos sólo se quejan si Gobierno la derecha, sino, callados sin levantar la voz, y no será porque estos inútiles que nos gobiernan lo están haciendo bien. ¿Qué estarán recibiendo a cambio? Me pregunto yo...

La realidad es que esto es un cachondeo, el ritmo de vacunación es lentísimo. Y ellos, con echar la culpa a las autonomías tienen suficiente. Cuando pase la vacunación a residencias, sanitarios, tercera edad y alcaldes con muy poca vergüenza (grupo en riesgo espero que de extinción), tengo curiosidad por saber cuál será el siguiente grupo. Porque la evolución natural debería ser los cuerpos de seguridad, los puestos de trabajo esenciales (dentro de los cuales se encuentra gran parte de nuestro sector), y después la gente que cotiza. Sí señores, los trabajadores que cada mes aportamos a la seguridad social, y a partir de ahí que hagan lo que quieran. Si la gente que está recibiendo compensaciones tienen que ser los últimos que lo sean, pero se deben marcar prioridades, porque somos unos pocos de millones los que mantenemos al resto. A los generales y cuerpos de élite hay que cuidarlos. Lo mejor sería que dejen a las empresas comprar vacunas y se vendan a nivel privado. No puede ser que dependamos de personas que no ponen sus esfuerzos en progresar sino en vender su imagen pública.

Para aquellos votantes socialistas o comunistas (para mí se han convertido en la misma especie) que no lleguen a fin de mes, sólo recordarles que su querido presidente se ha gastado 64.700 euros en los jardines de la Moncloa y 20.000 en una maquilladora para que él y sus ministros salgan guapos en sus intervenciones públicas. Algo prioritario. "Peanuts" (migajas) dirían algunos. Pero si consideramos que hay gente en España que pasa hambre y con pocos euros al día podrían comer y cenar. Hacer cuentas. A lo mejor le deberían dar una vuelta a la idea esa que quieren vender de socialcomunismo.

Gracias al gobierno comunista, la factura de la luz se nos ha disparado. Si tenéis algún amigo comunista a ver si os puede explicar si subidas así estaban dentro de la doctrina comunista, porque yo creo que me debí saltar alguna clase la semana que explicaron el comunismo. Algo se me escapa, lo sé, porque no puede ser que haya gente que seguiría votando a estos inhábiles.

Tenía un profesor en la universidad que decía que al encontrar trabajo, los primeros 100 días nos hiciésemos imprescindibles. "Trabaja esos 100 días como si fuesen los últimos, déjate la vida, que cuando llegue el día 101, seas tú la primera persona a la que acuden para hacer las cosas". Y funciona. No todo el mundo fue audaz, ni se hizo imprescindible claro. Pero otros sí.

Y es que en las empresas, la gente con iniciativa y motivada de verdad se cuenta con los dedos de la mano. Hay empresas más afortunadas que

otras, pero en muchos casos los trabajadores padecen el síndrome del funcionariado. Trabajan como autómatas, sin aportar ideas ni mejoras, ni sonrisas. Por no aportar, no aportan ni gracia. Van, desempeñan lo que les mandan y reciben un sueldo a final de mes. Eso sí, la culpa es tuya porque no les motivas. Actualmente, si no motivas, no rinden lo suficiente. No es su culpa, es tuya, que eres un mal motivador.

Yo propongo que en el curriculum la gente ponga bien claro si necesita ser motivado o ya lo trae de casa.

La diferencia entre antes y ahora, es que nosotros salíamos motivados de casa. Hoy en día, las bujías de motivación de muchas personas están con residuos, ¿no estaremos fomentando y educando flojos? La motivación comienza en uno mismo, de ahí todo lo que venga es un regalo.

Así que estate atento. No tiene suficiente con las 7 plagas de Egipto que nos están cayendo, ahora además ten claro que tus empleados requieren motivación extra. Pero vamos, que son las charlas de toda la vida de "esto se saca porque nos jugamos la vida y punto".

Muchos hacen cursos para ser mejor jefe, muy encomiable, pero el saber motivar de verdad o se tiene en el ADN o no se tiene, el resto son condicionamientos a una persona que le falta esa cualidad. En la empresa es necesario un líder con carisma que dirija personas, y cada uno al nivel que esté.

El jefe con gente a su cargo, sabe que un equipo implicado y con ganas, rinde infinitamente más que uno que va a trabajar por el sueldo. Es importante saber transmitir los valores, exponer la hoja de ruta y saber cómo llevar a las personas, implicar a la gente de manera natural, que se sientan respaldados. No todo el mundo vale para esto, no nos engañemos.

No todo el mundo vale para ser jefe, y no me refiero a CEOs de empresas solamente, me refiero a cargos intermedios, donde gente dependa de ti.

Para ser un buen jefe, hay que tener mucha mano izquierda, saber leer entre líneas, saber tratar de distinta manera a las personas, tener respeto, ser honrado, tener empatía, querer y saber escuchar. Esto, que parece tan simple, no lo es. Hace falta humildad, dejar tu ego a un lado, no dejar que cualquiera te venda la moto, y saber calar a las personas.

Últimamente veo mucho movimiento en trabajadores. Una persona que lleva muchos años en un cargo no significa que sea bueno, simplemente que ha durado mucho en ese puesto. La gente se equivoca cuando piensa que años = experiencia productiva. Un proverbio vikingo dice que es mejor mantenerse peleando, porque si sólo corres, por mucho que avances, sólo morirás cansado, pero no con victorias.

Hay veces que en las empresas lamentablemente se dan casos de manzanas podridas que han perdido cualquier atisbo de profesionalidad. Que no te tiemble la mano, es mejor cortarlo de raíz que intentar enmendarlo, porque ya sabes que ese aura de podredumbre que envuelve a esos trabajadores, puede ser contagioso.

El sector se hizo imprescindible en 2020 con la pandemia y en 2021 no será diferente. Las nieves han sacado mucha maquinaria a la calle, cualquier tsunami futuro que venga, lo afrontaremos como hasta ahora, con templeza, con ganas y con empeño.

En la batalla que tenemos por delante no siempre estarás luchando, dedica tiempo a afilar tus armas. Acude sólo a las batallas en las que sepas que puedes ganar algo con esa victoria.

Se guerrero, se fuerte, se tormenta. Valora lo que tienes, y no lo que te falta.

FUERZA Y HONOR



**ROXU** GRUPO

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

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



# 10 AÑOS

## SOCAGE BRASIL

Cumplir 10 años como empresa siempre es un hito en la historia de una empresa, y si esa historia de una década incluye trasladarte a otro país para montar un nuevo proyecto y desarrollar un producto con un fabricante local, e ir haciéndote un hueco y un nombre en el mercado, el mérito es doble. Quien tenga la suerte de conocer a Nicola Zago, sabrá que es un luchador nato, un trabajador incansable y una persona que se desvive por sus clientes. Los 10 años de Socage Brasil son un éxito gracias a Nicola, y sobre todo, gracias al equipo que lo ha acompañado en este viaje, lo cuáles son conscientes de que el servicio al cliente no es un proyecto en papel, sino una realidad que hay que demostrar cada día, y eso hacen cada día. Francisco García es el director de Socage Brasil en este momento, con gran experiencia en

**EN 2016 LA GAMA DE PRODUCTOS SOCAGE SE COMPLETA. EN ASOCIACIÓN CON LA INGENIERÍA DE LA COMPAÑÍA MATRIZ, NACE LA NUEVA SERIE DE EQUIPOS AISLADOS - SERIE I. 100% NACIONAL.**

**EN 2018 SOCAGE ENTRA EFECTIVAMENTE EN EL SECTOR ELÉCTRICO Y PASA A SUMINISTRAR A GRANDES COMPAÑÍAS SUS EQUIPOS FABRICADOS EN BRASIL.**

En 2016 la gama de productos Socage se completa. En asociación con la Ingeniería de la compañía matriz, nace la nueva serie de Equipos Aislados - Serie I. 100% Nacional.

En 2018 Socage entra efectivamente en el sector eléctrico y pasa a suministrar a grandes compañías sus equipos fabricados en Brasil.

En 2019 sigue creciendo y también aumenta sus ingresos con la exportación de sus máquinas.

En 2020 Socage decide tener 100% el control de su producción y pasa a invertir en una nueva y completa estructura de fábrica pasando a tener su carpintería interna y aumentando más de 3 veces su fábrica. También, en 2020, con mucho esfuerzo Socage saca su Certificación ISO 9001.

La empresa ofrece una completa gama de plataformas y algo que muy pocos fabricantes ofrecen, una línea de AISLADAS que están teniendo mucho éxito, por su calidad y sus prestaciones.

Disponen de plataformas sobre orugas, sobre pick up, plataformas articuladas, telescópicas, sobre furgón, y de gran altura.

Socage está presente en todo el mundo y con la premisa principal de allá donde está presente lo que prima es el servicio, nunca venden una máquina sin un equipo de servicio que lo apoye.

**LA EMPRESA OFRECE UNA COMPLETA GAMA DE PLATAFORMAS Y ALGO QUE MUY POCOS FABRICANTES OFRECEN, UNA LÍNEA DE AISLADAS QUE ESTÁN TENIENDO MUCHO ÉXITO, POR SU CALIDAD Y SUS PRESTACIONES.**

**DISPONEN DE PLATAFORMAS SOBRE ORUGAS, SOBRE PICK UP, PLATAFORMAS ARTICULADAS, TELESCÓPICAS, SOBRE FURGÓN, Y DE GRAN ALTURA.**

el mercado de elevación en Brasil, Francisco está haciendo un gran trabajo desarrollando el producto.

Socage toma como punto de partida el mercado Latinoamericano para estar cerca de sus clientes en Latinoamérica. En 2011, Socage llega a Brasil para expandir la marca y su tecnología, se asocia con un fabricante local para comenzar a trabajar.

En 2014 marca un hito en la historia de la empresa, sólo 3 años después de su apertura, se entregó la plataforma aérea número 100, y la marca Socage logró desarrollar socios y clientes en todas las regiones brasileñas.

En 2015 se comenzó con una nueva gestión y estructura propia orientada a la fuerte con-

solidación de la marca en el país. Se inició un proyecto de distribución, montaje, producción y nacionalización de máquinas en Brasil. Es aquí cuando nace Socage de Brasil.

**EN 2020 SOCAGE DECIDE TENER 100% EL CONTROL DE SU PRODUCCIÓN Y PASA A INVERTIR EN UNA NUEVA Y COMPLETA ESTRUCTURA DE FABRICA PASANDO A TENER SU CARPINTERÍA INTERNA Y AUMENTANDO MÁS DE 3 VECES SU FÁBRICA. TAMBIÉN, EN 2020, CON MUCHO ESFUERZO SOCAGE SACA SU CERTIFICACIÓN ISO 9001.**

# Hemos entrevistado a Nicola Zago, Responsable de Socage en Latinoamérica, y a Francisco García, Director de Socage Brasil.



## **Mov.- Contarnos cómo ha sido el desarrollo durante estos 10 años, ¿cuáles han sido las principales trabas con las que os habéis encontrado y que habéis superado con éxito?**

Desde el comienzo sabíamos que no iba a ser fácil el desarrollo de una marca europea en el país, es por esto que decidimos crear una joint venture con un fabricante local y fue un acierto para ambos, en el sentido que él pudo beneficiarse con parte de nuestro know how para implementarlo en sus productos y nosotros entender el mercado brasileño de primera mano.

Después de 4 años de colaboración y en un momento incierto de mercado, decidimos adquirir la sociedad creada y seguir nuestro rumbo. Fue a principio de 2015 cuando abrimos SOCAGE DO BRASIL en la localidad de Indaiatuba, Sao Paulo. Las instalaciones eran reducidas pero suficientes, en aquel entonces solo comercializábamos las máquinas Socage fabricadas en Italia.

El 2017 empezamos la producción de las primeras máquinas aisladas y duplicamos las instalaciones con la nave de al lado, la cosa fue creciendo hasta llegar a las nuevas instalaciones del 2019 de 6000 m<sup>2</sup>.

El camino ha sido tortuoso. Sin duda, unas de las cosas más complicadas en Brasil es su burocracia con un sistema fiscal que contempla una serie de impuestos nacionales e interestatales, donde hasta los mejores fiscalistas a veces se equivocan.

**RECUERDO HABER VENDIDO LA PRIMERA MÁQUINA AISLADA QUE ERA EL PROTOTIPO, A UNO DE NUESTROS MEJORES CLIENTES, TERWAN ENGENHARIA, QUE ADQUIRIÓ EN CONFIANZA SIN VERLA Y A DÍA DE HOY ESTÁ TRABAJANDO EN LAS CALLES DE SAO PAULO SIN HABER TENIDO QUE VOLVER AL TALLER POR NINGÚN PROBLEMA TÉCNICO.**

**OTRA VENTA QUE HA SIDO EMBLEMÁTICA Y NOS HA CONFIRMADO COMO EMPRESA LEADER EN EL SECTOR ENERGÉTICO, HA SIDO LA PRIMERA VENTA DE 40 UNIDADES A LA EMPRESA ELEKTRO DEL GRUPO ESPAÑO L IBERDROLA. FUE EL MODELO FORSTE 13.5 ATI INSTALADO SOBRE UN PICK UP FORD F4000 4X4.**





SIN DUDA, UNAS DE LAS COSAS MÁS COMPLICADAS EN BRASIL ES SU BUROCRACIA CON UN SISTEMA FISCAL QUE CONTEMPLA UNA SERIE DE IMPUESTOS NACIONALES E INTERESTATALES, DONDE HASTA LOS MEJORES FISCALISTAS A VECES SE EQUIVOCAN.

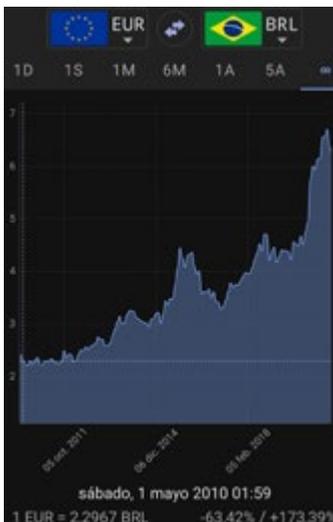


OTRO FACTOR CRÍTICO HA SIDO LA VARIACIÓN CAMBIARIA QUE HA COMPLICADO LAS FINANZAS EN ESTOS 10 AÑOS Y QUE HEMOS PODIDO SUPERAR GRACIAS AL APOYO DIRECTO DE SOCAGE ITALIA.

Otro factor crítico ha sido la variación cambiaria que ha complicado las finanzas en estos 10 años y que hemos podido superar gracias al apoyo directo de Socage Italia.

Aquí te muestro un gráfico donde puedes ver la variación del cambio de moneda de los últimos 10 años

ACTUALMENTE SOMOS LOS ÚNICOS FABRICANTES EUROPEOS DE PLATAFORMA SOBRE VEHÍCULO QUE TIENE BASE PRODUCTIVA EN BRASIL, ESTO CREA VALOR Y COMPETITIVIDAD A NIVEL MUNDIAL TENIENDO EN CUENTA QUE EL MERCADO DE LAS MÁQUINAS AISLADA ES IGUAL SINO SUPERIOR AL MERCADO DE LAS MÁQUINAS SOBRE VEHÍCULO EN EUROPA Y CON LA LÍNEA DE PRODUCTO AISLADO TENEMOS ACCESO A LOS CLIENTES DE TODOS LOS CONTINENTES



SI ALGO HE APRENDIDO EN ESTOS 10 AÑOS, ES QUE CON HUMILDAD Y DEDICACIÓN LAS COSAS SALEN. HE ACUMULADO UNA CANTIDAD INFINITA DE MILLAS EN LAS COMPAÑÍAS AÉREAS, HE PERDIDO MUCHAS HORAS DE SUEÑO, PERO TODO ESTO HA MERECIDO LA PENA. HOY TENEMOS UNA REALIDAD PRODUCTIVA EN BRASIL CON UN EQUIPO CONSOLIDADO Y CON UNA VENTANA ABIERTA AL FUTURO, EN UNO DE LOS MAYORES PAÍSES DEL CONTINENTE SUDAMERICANO.

**Nicola.-** Personalmente fue el primer prototipo de máquina aislada que hicimos, la forSte 13.5Ai. Recuerdo las horas de día y de noche que pasamos con nuestro equipo de ingeniería para aportar algo más al mercado con nuestra experiencia y el día que la presentamos en la Expo Latinoamérica de Sao Paulo. El mercado tenía mucha expectación por ver el producto que sacábamos y fue todo un éxito.

**Francisco.-** Por mi parte algo que me marcó mucho fue mi primera semana en Socage Brasil donde ya conocía el sector de maquinaria pero no directamente el sector de máquinas aisladas.

Tuve la oportunidad de empezar en uno de los principales eventos en el sector que se llama SENDI 2018 Seminário Nacional de Distribuição de Energia Elétrica. Con apenas pocos días en Socage, pude percibir la magnitud y oportunidades del sector.

**Mov.- Echando la vista atrás, ¿es un proyecto que ha merecido la pena?**

¡Definitivamente sí! Actualmente somos los únicos fabricantes europeos de plataforma sobre vehículo que tiene base productiva en Brasil, esto crea valor y competitividad a nivel mundial teniendo en cuenta que el mercado de las máquinas aislada es igual sino superior al mercado de las máquinas sobre vehículo en Europa y con la línea de producto aislado tenemos acceso a los clientes de todos los continentes.

**Mov.- ¿Qué hitos en estos 10 años recordáis con más alegría?**



## EQUIPO



**Nicola Zago**  
Responsable de Socage en Latinoamérica



**Francisco García**  
Director



**Andre Carli**  
Director Financiero



**Acacio Zuin**  
Director Técnico



**Jucilene Vale**  
Marketing y Ventas



**Henrique Santos**  
Responsable de compras



**Marcio Roque**  
Responsable de Almacén



**Rodrigo Massacani**  
Responsable de Servicio



**Elver Grillo**  
Responsable de Asistencia Técnica



**Sebastião Edison**  
Responsable de Producción



**SOCAGE NO SE QUEDA ATRÁS, ES SINÓNIMO DE INNOVACIÓN CONSTANTE Y CONTINUA, ESTÁ CONSTANTEMENTE SACANDO MODELOS NUEVOS Y ADAPTÁNDOLOS A CADA MERCADO Y CON LA GRAN PENETRACIÓN QUE TENEMOS, LA MARCA SE AFIRMA CADA DÍA MÁS, TENIENDO UN VALOR DE RECOMPRA EN USADO MUY BUENO.**

**Mov.- ¿De qué os sentís más orgullosos echando la mirada hacia atrás?**

¡De la empresa que hemos creado con esfuerzo y dedicación! Si algo he aprendido en estos 10 años, es que con humildad y dedicación las cosas salen. He acumulado una cantidad infinita de millas en las compañías aéreas, he perdido muchas horas de sueño, pero todo esto ha merecido la pena. Hoy tenemos una realidad productiva en Brasil con un equipo consolidado y con una ventana abierta al futuro, en uno de los mayores países del continente sudamericano. Hay una representación que suelo mostrar para explicar la magnitud de Brasil donde Europa entera cabe dentro del país y da una idea del tamaño y de los esfuerzos que hay que hacer para cubrir el país, pero también de las oportunidades que tiene.



**Cristiano Pérez**  
Responsable PCP



**Marcelo Marques**  
Responsable  
de Inspección Final



**Fábio Medeiros**  
Técnicos de Asistencias  
Técnica



**Aquiles**  
Técnico de Montaje



**Patick**  
Técnico de Montaje



**Elson**  
Técnico de Montaje



**Flavio**  
Técnico de Montaje



**Adriano**  
Técnico de Montaje



**João Paulo**  
Técnico de Montaje



**Odair Arcanjo**  
Responsable Personal  
Tercerizado



**LAS PLATAFORMAS AISLADAS SE VENDEN EN TODO EL MUNDO. EEUU ES EL MAYOR PRODUCTOR Y EL MAYOR CONSUMIDOR DE ESTE PRODUCTO, PERO SE VENDEN EN AMÉRICA LATINA EN ASIA, ÁFRICA Y ALGÚN MODELO TAMBIÉN EN EUROPA.**

**SOLO EL MERCADO BRASILEÑO CONSUME MÁS DE 800 EQUIPOS AL AÑO.**

**Mov.- ¿Hay alguna venta que recordéis con especial cariño?**

Recuerdo haber vendido la primera máquina aislada que era el prototipo, a uno de nuestros mejores clientes, TERWAN ENGENHARIA, que adquirió en confianza sin verla y a día de hoy está trabajando en las calles de Sao Paulo sin haber tenido que volver al taller por ningún problema técnico.

Otra venta que ha sido emblemática y nos ha confirmado como empresa leader en el sector energético, ha sido la primera venta de 40 unidades a la empresa ELEKTRO del grupo español Iberdrola. Fue el modelo forSte 13.5 ATi instalado sobre un pick up Ford F4000 4x4.

**LA FORSTE 37DJ SPEED A LA EMPRESA CUNZOLO DE SAO BERNARDO DO CAMPO, NUESTRO FIEL CLIENTE QUE YA TIENE TODA LA FLOTA SOCAGE.**

Y no puede faltar la última que estamos entregando en estos días, la ForSte 37DJ SPEED a la empresa CUNZOLO de Sao Bernardo do Campo, nuestro fiel cliente que ya tiene toda la flota SOCAGE.

**Mov.- Preséntanos al equipo de personas que hace realidad hoy el día el proyecto “10 años Socage Brasil”.**

Actualmente contamos con una plantilla de 20 personas directas y 24 tercerizadas que nos brindan el servicio de toda la carpintería metálica dentro de nuestras instalaciones.

**Mov.- ¿Ha sido difícil encontrar el personal cualificado para montar una fábrica en Brasil?**

En Brasil y en todo el mundo. Debo admitir que el “turnover” del personal en estos 10 años ha sido bastante alto, y por suerte en los últimos dos años hemos conseguido estabilizar las figuras claves. Cuando contratas a una persona en Brasil hay varios aspectos a tener en cuenta y aunque básicos, a veces pueden complicar la vida del trabajador y a larga el daño es para ambos. Muchas veces la formación universitaria se hace por la noche después de la jornada laboral y esto resulta muy pesado para una persona que además vive lejos o utiliza medios públicos para

moverse, así que la respuesta es sí, es un asunto bastante complicado, pero no imposible. Hay muy buenos profesionales en Brasil, se trata solo de darle una oportunidad y seguir formándoles.

**Mov.- ¿Cuál es la gama actual de Socage Brasil?**

Siempre diferenciamos las dos líneas, la aislada producida en Brasil y la importada producida en Italia.

Referente a las máquinas aisladas contamos con siete modelos:

- forSte 10Ai** (articulada)
- forSte 13Ai** (articulada)
- forSte 13.5Ai** (articulada)
- forSte 13.5ATI** (Articulada/Telescópica)
- forSte 15Ai** (articulada)
- forSte 17Ai** (articulada)
- forSte 18ATI** (Articulada/Telescópica)

**EL MODELO DA320 ES SEGURAMENTE EL EQUIPO IMPORTADO QUE DESTACA CON CRECES EN EL MERCADO LATINOAMERICANO GRACIAS A SUS PRESTACIONES, FACILIDAD DE USO Y A SU CONFIGURACIÓN, YA QUE SE INTEGRA MUY BIEN EN LOS VEHÍCULOS ENTRE 5 Y 8 TONELADAS.**

COLOMBIA ES EL QUE MÁS VOLUMEN TIENE EN ESTE MOMENTO, DEBIDO A QUE VARIAS EMPRESAS APOSTARON SIMULTÁNEAMENTE AL SECTOR DE LAS MÁQUINAS SOBRE VEHÍCULO HACE YA 10 AÑOS. TAMBIÉN TENEMOS UNA MUY BUENA PENETRACIÓN EN ECUADOR Y CHILE.

OTRO MERCADO MUY INTERESANTE ES EL MEXICANO, DONDE ACABAMOS DE EMPRENDER UN PROYECTO MUY AMBICIOSO CON LA EMPRESA HIDROFORZA DE GUADALAJARA.

Todos estos equipos son aislados en categoría C a 46kV según la norma americana ANSI 92.2/2015 y la norma brasileña NBR 16092 e 16593.

Mientras que las máquinas fabricadas en Italia, importamos los modelos prevalentemente hidráulicos:

- forSte A314** (articulada telescópica)
- forSte DA320** (doble articulada telescópica)
- forSte DA324** (doble articulada telescópica)
- forSte DA328** (doble articulada telescópica)
- forSte 37DJ** (doble articulada telescópica con Jib)
- forSte 37DJ** (doble articulada telescópica con Jib)
- forSte SPJ 315** (Oruga)
- forSte 18S** (Oruga)

**Mov.- ¿Por qué decidisteis fabricar máquinas aisladas?**

No fue una decisión premeditada, fue una consecuencia del momento. En Agosto del 2015 el cambio EURO/REAL dio un pico de subida y nos alarmamos, se estaba haciendo complicado vender máquinas importadas con estos valores, además la economía se es-



# DEALERS

En USA con



En ARGENTINA y URUGUAY con



En CHILE con



En PERU con



En EQUADOR con



En COLOMBIA con



En COSTA RICA con



En REPUBLICA DOMINICANA con



En MEXICO con



taba tambaleando y los alquiladores empezaban a tener problemas de solvencia, de modo que corregimos la ruta y optamos por entrar en el sector de energía. Al contrario de Europa donde las líneas eléctricas están enterradas, en América están suspendidas y se necesitan máquinas aisladas para su mantenimiento. Si hubiésemos decidido fabricarlas en Italia, hubiésemos tenido los mismos problemas de impuestos de importación y de variación cambiaria y el producto no podía acceder a la financiación del BNDS (Banco Nacional de Desarrollo Económico Social) a tasas de intereses ventajosas con su FINAME (Financiamiento Industrial). De esta manera empezó todo.

**Mov.- ¿Cuál fue el feedback de los clientes cuando sacasteis las máquinas aisladas?**

Muy positivo. SOCAGE ya tenía un nombre sinónimo de tecnología y calidad en el mercado, solo fue trasladar nuestra experiencia en un producto diferente.

Todos los equipos que fabricamos en Brasil cuentan con la aprobación del departamento técnico de Socage en Italia y todos los componentes primarios son importados y son los mismos que utilizamos en Europa. Creo que ha sido bien visto que un fabricante europeo entrara en este mercado en Brasil, cosa que ya ocurre en el mundo de las grúas de elevación.

**Mov.- Las aisladas, ¿en qué parte del mundo se venden?**

Las plataformas aisladas se venden en todo el mundo. EEUU es el mayor productor y el mayor consumidor de este producto, pero se venden en América Latina en Asia, África y algún modelo también en Europa.

Solo el mercado brasileño consume más de 800 equipos al año.

**Mov.- ¿A qué mercados van dirigidas vuestras máquinas?**

Principalmente a las empresas distribuidoras de energía eléctrica y a sus contratistas. En Brasil tenemos varios grupos que distribuyen energía entre los más importantes se encuentran:

- NEOENERGIA
- CPFL
- EDP
- ENERGISA
- ELETROBRAS
- CEMIG





QUEREMOS REFORZAR LA PARTE DE EXPORTACIÓN PRINCIPALMENTE EN TODA LATINOAMÉRICA, DAR SOPORTE A LOS DISTRIBUIDORES ACTUALES Y PODER CONSTRUIR NUEVAS COLABORACIONES.

A PARTE TENEMOS 2 NUEVOS MODELOS AISLADOS PARA DESARROLLAR.

Otra parte de equipos va dirigida a trabajos de podas y telefonía, que utilizan equipos aislados debido a que las líneas de alta tensión pasan cerca de los árboles o de las líneas telefónicas.

**Mov.- ¿Los clientes en Brasil valoran este esfuerzo que habéis hecho?**

Creo que sí porque desde el comienzo nos han apoyado y nos han abierto sus empresas para homologar nuestro producto. Para poder vender en una concesionaria de energía hay que homologar el producto, esto significa poner a disposición tu máquina por un periodo determinado para que prueben la misma y eventualmente, sugieran alguna modificación que le sirve para adaptarse a su forma de trabajar. Todo este trabajo a parte de laborioso, requiere unos conocimientos técnicos importantes y no podría ser elaborado sin su predisposición, nos apoyan con el desarrollo y las mejoras.

**Mov.- ¿Vendéis vuestros productos a Latinoamérica?**

Sí, tenemos máquinas en casi toda Latinoamérica respaldadas por nuestros dealers.

Como hemos comentado, en estas latitudes las líneas de suministro eléctrico no son enterradas como en Europa y se necesitan máquinas aisladas para intervenir en ellas.

**Mov.- ¿Qué mercados están funcionando mejor para vosotros?**

Colombia es el que más volumen tiene en este momento, debido a que varias empresas apostaron simultáneamente al sector de las

máquinas sobre vehículo hace ya 10 años. También tenemos una muy buena penetración en Ecuador y Chile.

Otro mercado muy interesante es el mexicano, donde acabamos de emprender un proyecto muy ambicioso con la empresa Hidroforza de Guadalajara.

**Mov.- ¿Cuál es vuestro buque insignia? ¿Ese modelo que os han pedido, el que más en estos 10 años? ¿Hay alguno que destaque sobre el resto?**

El modelo DA320 es seguramente el equipo importado que destaca con creces en el mercado latinoamericano gracias a sus prestaciones, facilidad de uso y a su configuración, ya que se integra muy bien en los vehículos entre 5 y 8 toneladas.

Mientras, en la producción nacional de Brasil conseguimos fabricar un modelo extremadamente confiable y resistente, se trata del modelo articulado telescópico 13,5 AT, que va dirigido expresamente a las concesionarias de energía eléctricas.

EN BRASIL ESTAMOS ENTREGANDO LOS EQUIPOS CON LOS MANUALES REDACTADOS DIRECTAMENTE DESDE EL PROGRAMA SOLIDWORKS Y MANTENIENDO LOS REGISTROS DIGITALES VÍA SAP.

EN ESPAÑA CON LA FILIAL IBÉRICA SE ESTÁ TRABAJADO PARA MEJORAR EL SERVICIO AL CLIENTE. EN ENERO VAMOS A IMPLEMENTAR UN PROYECTO PILOTO CON UNA APP DONDE LOS CLIENTES TENDRÁN ACTUALIZADA TODA LA INFORMACIÓN DE SUS MÁQUINAS, TAMBIÉN TODOS LOS EQUIPOS TENDRÁN EL SOCAGE CONNECT, QUE NOS PERMITE INTERACTUAR CON LOS EQUIPOS EN TEMPO REAL.

**NUESTRO MENSAJE ES DE AGRADECIMIENTO POR SU CONFIANZA Y GARANTIZAR QUE SEGUIMOS TRABAJANDO DURO PARA QUE CADA DÍA NUESTROS PRODUCTOS SEAN RECONOCIDOS POR SU INNOVACIÓN Y FUNCIONALIDAD EN EL TRABAJO. SABEMOS QUE EL CLIENTE QUE COMPRA ESTE TIPO DE MÁQUINA, TIENE QUE ESTAR TRANQUILO CON SU OPERACIÓN. SOCAGE SIEMPRE TIENE COMO PRIORIDAD LA SEGURIDAD.**



**Mov.- ¿Qué destacarías de vuestros modelos sobre el resto de marcas?**

Innovación sobre todo. Socage no se queda atrás, es sinónimo de innovación constante y continua, está constantemente sacando modelos nuevos y adaptándolos a cada mercado y con la gran penetración que tenemos,

la marca se afirma cada día más, teniendo un valor de recompra en usado muy bueno. Esto es sin duda una garantía y una ventaja para los clientes.

**Mov.- A la hora de sacar nuevos productos, ¿estáis en contacto directo con los clientes?**

Sin duda, ellos son los que nos direccionan en cuanto al producto según sus necesidades, especialmente en el producto aislado donde aún tenemos mucho camino por recorrer.

**Mov.- En cuanto a la fabricación decís que habéis trasladado el know how de Italia a Brasil. Contarnos un poco esta fabricación de los equipos en fábrica cómo funciona el proceso.**

Internamente determinamos los modelos que el mercado podría necesitar y hacemos un boceto, una vez que tenemos las características principales lo presentamos al DT de Italia donde evalúan pros y contras y determinan qué tipo de materiales se podrían utilizar para el desarrollo. Hay que tener en cuenta que en los estereotipos de construcción americana los materiales son bastantes pesados, Sin mirar mucho el peso final del equipo, con la tecnología de Docol1100 que hemos introducidos, los brazos de las máquinas europeas podemos optar por vehículos más livianos que consecuentemente reducen costos, consumos y emisiones.

Una vez confirmado el modelo, el departamento de ingeniería de Italia empieza el proyecto y define estructuralmente el equipo. En este punto estamos entornos al 80% del proyecto, nos lo reenvían a Brasil donde lo “tropicalizamos” es decir, se adapta a los materiales, piezas y componente locales. Un proceso importante es la aplicación de los insertos en fibra de vidrio que sirven para aislar los equipos, donde nos apoyamos en la gran experiencia de los productores de brazos de fibra que hay en Brasil.

La mayoría de las piezas claves son importadas de Europa, como corona de rotación, válvulas, comandos hidráulicos, etc., En Brasil principalmente fabricamos las piezas de acero y de fibra.





**Mov.- ¿Difiere mucho el método de fabricación en Italia o en Brasil?**

La principal diferencia interesa a la industrialización del producto, no es lo mismo fabricar 150 máquinas al mes como hacemos en Italia, que fabricar las 15 de Brasil, pero intentamos mantener los mismos estándares, sobre todo de calidad. A tal propósito, este año conseguimos la certificación ISO 9001.

**Mov.- ¿Dónde está la fábrica y cuántos metros tiene?**

SOCAGE DO BRASIL está localizada en Indaiatuba, una localidad en el interior del estado de São Paulo, muy cerca del aeropuerto de Viracopos CAMPINAS.

Cuenta con unas instalaciones de 6.063 m<sup>2</sup> de los cuales 2856 cubiertos que están divididos en tres áreas: Carpintería Metálica, Producción y Asistencia técnica.

**Mov.- ¿Cuántas personas trabajan en fábrica?**

Entre directos e indirectos, rondan las 50 personas.

**Mov.- El servicio post venta es esencial, no solo en Brasil, sino en toda Latam, ¿cómo lo tenéis montado?**

En Brasil contamos con una estructura propia que se apoya en una red de alrededor de 35 oficinas de manutención. En Latam, el servicio técnico lo proporciona el propio dealer y cada año hacemos un curso de formación y capacitación.



**Mov.- Socage siempre está innovando para incorporar nuevos sistemas, nuevos procesos. En varias ocasiones habéis nombrado el sistema SPP – SOCAGE PROJECT PROFILE para brazos de las plataformas, que permite nuevas configuraciones más complejas y resistentes y dobleces mayores con una soldadura única. ¿Es un sistema que siempre utilizáis? ¿Qué ventajas tiene?**

El SPP es un proyecto que nació hace 5 años y debo decir que es el corazón de la gama actual de Socage. La serie E se basa en esta tecnología y con 5 perfiles llegamos a cubrir una gama de máquinas que va desde 16 hasta 28 metros y se puede instalar en vehículos de hasta 3.500kg. Ha sido una apuesta muy atrevida, ya que tuvimos que hacer una gran inversión para desarrollar las matrices para perfilar los brazos.

El Docol 11000 respecto a otros materiales menos nobles es un material de alta resistencia que te permite reducir espesores bajando peso, manteniendo el coeficiente de seguridad, tiene una característica que lo hace difícil de trabajar, es muy elástico en fase de dobladura y esta característica en un perfil con varias dobras contrapuestas, hace que no se consiga nunca cerrar bien para soldar. De esta forma, SOCAGE tuvo la idea de fabricar los perfiles del brazo en una perfiladora como si fuera un tubo pluvial que se utiliza en la construcción, esto

## EN LA PRODUCCIÓN NACIONAL DE BRASIL CONSEGUIMOS FABRICAR UN MODELO EXTREMAMENTE CONFIABLE Y RESISTENTE, SE TRATA DEL MODELO ARTICULADO TELESCÓPICO 13,5 ATI, QUE VA DIRIGIDO EXPRESAMENTE A LAS CONCESIONARIAS DE ENERGÍA ELÉCTRICAS.

permite una única soldadura y una precisión con tolerancias mínimas.

**Mov.- Otro de los programas que incorporasteis es las pruebas de análisis de materiales, ¿qué os ha permitido hacer este análisis?**

Este sistema permite una simulación de carga o estrés de las piezas en determinadas condiciones de trabajo donde nos evidencia los puntos críticos, a parte velocidad los proyectos ya que ante de ir en producción sabes ya donde es necesario reforzar o modificar un área mientras que cuando no existía tenías que probar físicamente o trabajar aumentando espesuras, hoy es fundamental cuando trabajas con espesuras sutiles por debajo de los 2mm.

**Mov.- ¿Cómo veis los distintos mercados de Latinoamérica?**

Latinoamérica no está pasando por su mejor momento, varios de los países están pasando por una crisis social y económica. Desde mi punto de vista es inevitable que mejoren, solo considero que es un proceso largo que aún llevará años, más en general cuando son países con un enorme potencial de crecimiento y de grandes reservas.

Brasil, México y Colombia son sin duda los países donde preveo un desarrollo más rápido, además de parte del centro América y Caribe. Mientras que Argentina y Chile están sufriendo, pero no tengo duda que más pronto que tarde volverán a despertar.

**Mov.- ¿Estados Unidos en una plaza donde tenéis cabida?**

Sí, con las dos líneas de negocio. Desde mi experiencia, es un mercado muy apetecible pero al mismo tiempo muy exigente. En este





mercado tienes que ir con productos muy específicos y adaptados a sus necesidades, de lo contrario ¡con la misma facilidad que entras sales! Estamos trabajando duro en ello.

**Mov.- ¿Cómo os ha afectado la pandemia en 2020?**

Por suerte no ha sido tan dura como para la mayoría de nuestro sector. Últimamente he podido interactuar con clientes, proveedores y competencia de los dos continentes y casi todos han desarrollado su trabajo de la mejor forma, batiendo récords en ventas. Es un año atípico, que por suerte para nosotros no ha afectado demasiado al sector de la elevación.

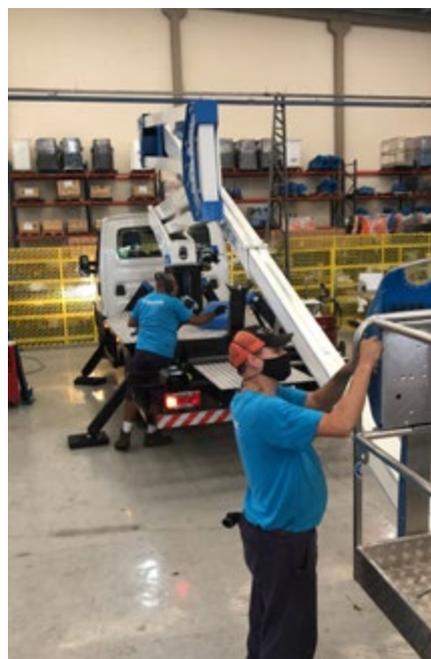
A pesar de los aspectos negativos y lo que ha sufrido la economía mundial, Sorage Brasil pudo crecer incluso con la carencia de materia prima sufrida en los últimos seis meses.

**Mov.- ¿En qué medida habéis acelerado la digitalización de la empresa y vuestros procesos?**

Este es un asunto en el cual siempre te quedas atrás... Desde el momento en el cual se hace la pregunta, hasta el momento que se responde, solo en este pequeño lapso de tiempo la digitalización ya ha avanzado un paso más.

En Brasil estamos entregando los equipos con los manuales redactados directamente desde el programa solidworks y manteniendo los registros digitales vía sap.

En España con la filial ibérica se está trabajando para mejorar el servicio al cliente. En enero vamos a implementar un proyecto piloto con una app donde los clientes tendrán actualizada toda la información de sus máquinas, también todos los equipos tendrán el Sorage Connect, que nos permite interactuar con los equipos en tiempo real.



**Mov.- ¿En qué proyectos estáis trabajando ahora?**

Hemos trabajado mucho en 2020 para tener todo el control de la producción interna y aumentar nuestra capacidad productiva y queremos reforzar la parte de exportación principalmente en toda Latinoamérica, dar soporte a los distribuidores actuales y poder construir nuevas colaboraciones.

A parte tenemos 2 nuevos modelos aislados para desarrollar.

**Mov.- ¿Qué mensaje te gustaría transmitir a vuestros clientes y a esos que todavía no os conocen?**

Nuestro mensaje es de agradecimiento por su confianza y garantizar que seguimos trabajando duro para que cada día nuestros productos sean reconocidos por su innovación y funcionalidad en el trabajo. Sabemos que el cliente que compra este tipo de máquina, tiene que estar tranquilo con su operación. Sorage siempre tiene como prioridad la seguridad.

Tenemos como objetivo la consolidación en el mercado a largo plazo y esto no se construye de un día para otro.

¡Estamos con ustedes y por ustedes!

Un fuerte Abrazo,  
**Nicola y Francisco**



## Palfinger, plataformas sobre camión Smart Plus

PALFINGER ha actualizado su línea Smart de plataformas aéreas de 3,5 toneladas articuladas y telescópicas montadas sobre camión, las cuales ya están disponibles para el mercado español.

Cinco de los siete modelos de esta gama tendrán alturas de trabajo entre 17 a 24 metros y llevarán la designación “Plus”, mientras que las dos unidades restantes como la plataforma aérea P200 y la P240, tendrán incorporadas algunas de las características “Plus”.

Los nuevos modelos Smart Plus están comprendidos por las siguientes unidades articuladas: P200 AXE-E Smart Plus de 20 m, la P220 AXE-E Smart Plus de 22 m, la P240 AXE-E Smart Plus de 24 m, junto con la P170 TXE-E Smart Plus de 17 m y la P200 TXE-E Smart Plus Telescópica con 20 m.

### CARACTERÍSTICAS

Las nuevas características del paquete Plus,

---

### PALFINGER HA ACTUALIZADO SU LÍNEA SMART DE PLATAFORMAS AÉREAS DE 3,5 TONELADAS ARTICULADAS Y TELESCÓPICAS MONTADAS SOBRE CAMIÓN

---

incluyen mandos eléctricos multifuncionales, bloque hidráulico proporcional para operaciones multifuncionales, entrada me-



**LOS NUEVOS MODELOS SMART PLUS ESTÁN COMPRENDIDOS POR LAS SIGUIENTES UNIDADES ARTICULADAS: P200 AXE-E SMART PLUS DE 20 M, LA P220 AXE-E SMART PLUS DE 22 M, LA P240 AXE-E SMART PLUS DE 24 M, JUNTO CON LA P170 TXE-E SMART PLUS DE 17 M Y LA P200 TXE-E SMART PLUS TELESCÓPICA CON 20 M**

orada a la plataforma, funciones de posición inicial y anticolidión y configuración variable para el estabilizador, máxima capacidad de extensión: extensión lateral, en posición y hacia abajo. Todo con monitoreo automático y selección envolvente de trabajo. Los modelos articulados también se han sido montados sobre el chasis Iveco de distancia entre ejes más corto de 3,45 metros. Además, todas las fabricaciones estructurales tienen un recubrimiento de electrode-

posición catódica con el sistema patentado KTL de PALFINGER.

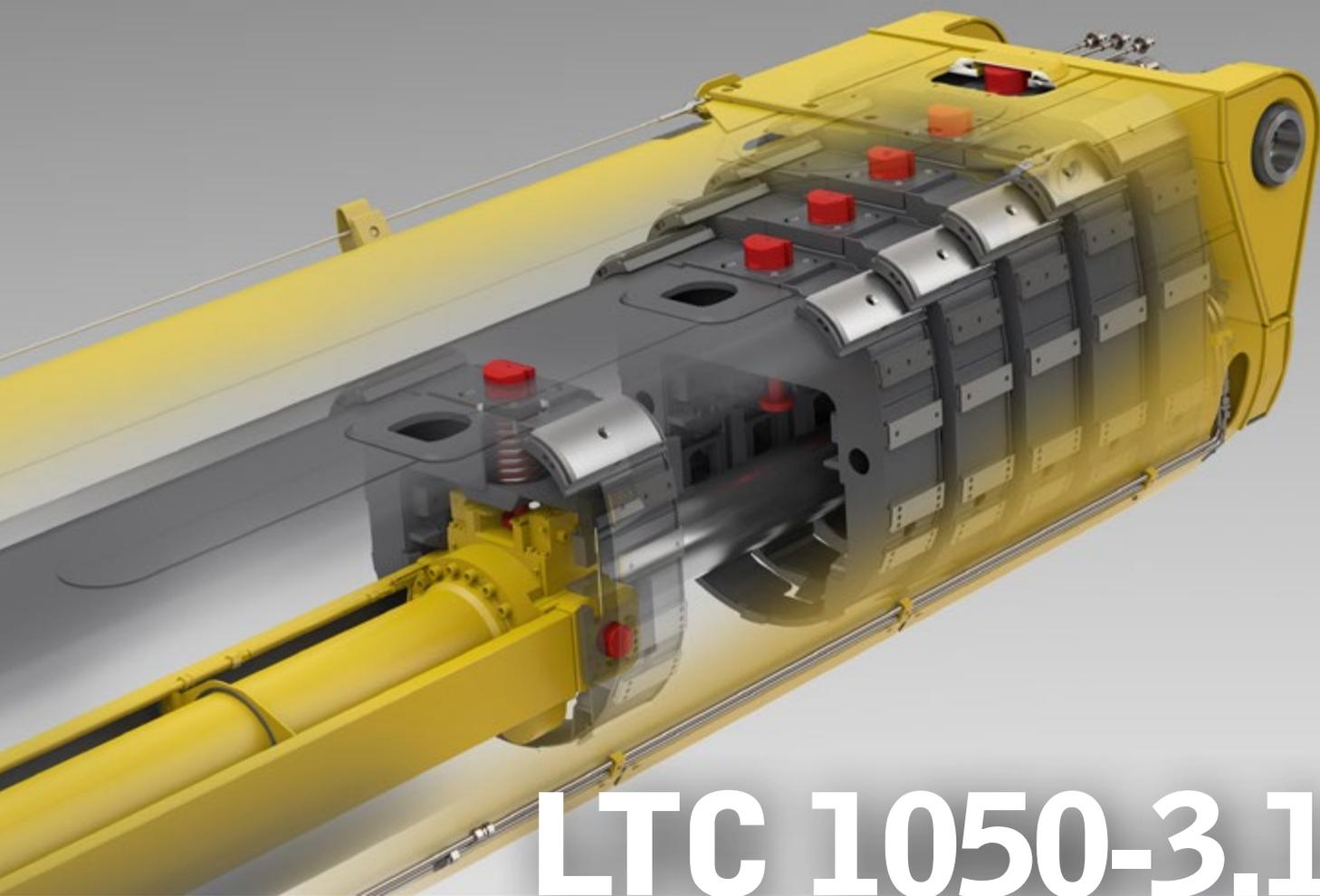
La plataforma sobre camión P200 A-R Smart, conserva los mandos hidráulicos de presión completa y, junto con la P240 AE Smart, conservan el conjunto rápido y sencillo de estabilizadores extensibles.

Puede ver un video aquí:  
[https://youtu.be/Plmq3qX\\_dsY?t=1](https://youtu.be/Plmq3qX_dsY?t=1)



**Pinche para ver el video**





# LTC 1050-3.1

El sistema TELEMATIK de telescopaje de un solo cilindro ofrece grandes capacidades de carga para plumas largas.

## LTC 1050-3.1 de Liebherr, la nueva opción de grúa compacta con telescopaje rápido por cable

Liebherr está impulsando una nueva opción a su exitosa grúa compacta LTC 1050-3.1: en el futuro, los operadores de grúas podrán escoger entre la ya existente pluma telescópica de 36 metros con sistema de telescopaje rápido TELEMATIK y una nueva pluma de 31 metros con tecnología de extensión por cable. Las primeras grúas con la nueva pluma telescópica se entregarán en el segundo semestre del 2021.

El desarrollo del sistema de telescopaje rápido de un solo cilindro TELEMATIK, disponible desde finales de los años 90, no sólo le hizo ganar varios premios de innovación a Liebherr, sino que también revolucionó el mercado de grúas. TELEMATIK supuso la base para el desarrollo de plumas telescópicas con varios tramos y, por lo tanto, cada vez más largas y con mayor rendimiento. Este sistema funciona con un solo cilindro hidráulico y un dispositivo de bloqueo interno para los tramos telescópicos. Los tramos telescópicos se extienden, de forma ágil y automática, hasta la longitud deseada, gracias al cilindro hidráulico, y ahí se fijan mediante bulones.

### **SISTEMA LIGERO DE EXTENSIÓN DE UN SOLO CILINDRO: POTENCIA Y LONGITUD**

Este ligero sistema de extensión de un solo cilindro ofrece grandes capacidades de carga, con plumas largas y grandes radios de trabajo. Pero, incluso con las plumas extendidas completamente, el sistema TELEMATIK proporciona una mayor capacidad de carga, ya que los tramos telescopables pueden ser desplegados siguiendo cualquier secuencia y de forma independiente los unos de los otros.

Como resultado de sus numerosas ventajas, Liebherr utilizó el sistema TELEMATIK en la grúa LTC 1045-3.1, que fue lanzada al mercado en el 2010, y en su sucesora, la LTC 1050-3.1, que la reemplazó desde 2015.

### **PLUMA CON MECANISMO DE EXTENSIÓN POR CABLE: RAPIDEZ Y FAMILIARIDAD**

Los operadores de grúas que utilizan, principalmente, grúas compactas Liebherr en el interior de edificios y que no suelen necesitar toda la longitud de 36 metros de pluma telescópica, también valoran las



Telescopaje rápido utilizando el mecanismo de extensión por cable.

ventajas de una pluma con tecnología por cable: el proceso de telescopaje es más rápido y muchos operadores de grúas móviles en la categoría de carga de hasta 50 toneladas están familiarizados con la tecnología por cable.

Liebherr emplea un sistema hidromecánico de telescopaje en la gama LTM de grúas móviles, cuyas plumas telescópicas constan de tramo base y con un máximo de tres tramos telescópicos. La pluma telescópica puede ser extendida, de forma rápida y sencilla, hasta la longitud deseada, mediante la tecnología integrada por cable.

Tras largas y profundas conversaciones con clientes, Liebherr decidió desarrollar una pluma que estuviera dotada de un mecanismo de extensión por cable, como alternativa para la LTC 1050-3.1. Cuenta con 31 metros de largo y está formada por un tramo base y 4 tramos telescópicos; uno menos que la pluma TELEMATIK. Los tramos telescópicos se expulsan y se recogen mediante un cilindro hidráulico de doble efecto, en dos etapas. En la etapa 1, se extiende el tramo telescópico

1. En la etapa 2, se extienden los tramos telescópicos 2 a 4 de forma sincronizada, mediante una polea doble. La nueva pluma tam-

bién ofrece grandes capacidades de carga telescopable, un requisito importante para el trabajo en el interior de edificios.



LTC 1050-3.1 con TELEMATIK y con técnica de cable de tracción (a la derecha).

## Anagrual nos explica por qué los transportistas están obligados a declarar sus Km. para el gasóleo profesional

Como cada año, los transportistas beneficiarios del gasóleo profesional están obligados a declarar a la Agencia Tributaria los kilómetros anuales como fecha límite antes del 31 de Marzo de 2021.

El importe a devolver en 2021 continúa siendo de 49 céntimos por litro al no aprobarse finalmente la subida del impuesto al diesel que recogía el proyecto de Ley de Presupuestos para este año.

El importe que se devuelve en concepto de gasóleo profesional al sector del transporte por carretera se calcula por la diferencia respecto del impuesto de hidro-

carburos que se aplica al gasóleo de uso particular, siendo beneficiarios del gasóleo profesional los titulares de camiones de más de 7'5 tns de MMA, autobuses y taxis, en relación con los consumos que realicen a través de tarjetas de carburante para gasóleo profesional bien en estaciones de servicio o bien en sus propias bases a través de una unidad de suministro propio debidamente legalizada.





# Simsur

## Simsur confía en Snorkel para ampliar su flota de alquiler

La empresa de alquiler SIMSUR ha empezado el año ampliando su flota de alquiler con un pedido de plataformas Snorkel suministrado por Ahern Ibérica.

El pedido incluye brazos articulados diésel Snorkel A46JRT, tijeras eléctricas Snorkel S3219E, Y tijeras diésel Snorkel S3370RT y ha sido entregado la primera semana de Enero gracias al stock que Ahern Ibérica mantiene en sus instalaciones de Madrid.

Desde su central en Córdoba, SIMSUR da servicio en la mayor parte de Andalucía gracias a las tres bases que tiene abiertas en Córdoba, Jaén y Málaga. La empresa, que comenzó su andadura en 1970, ha ido creciendo a lo largo de los años diversificando

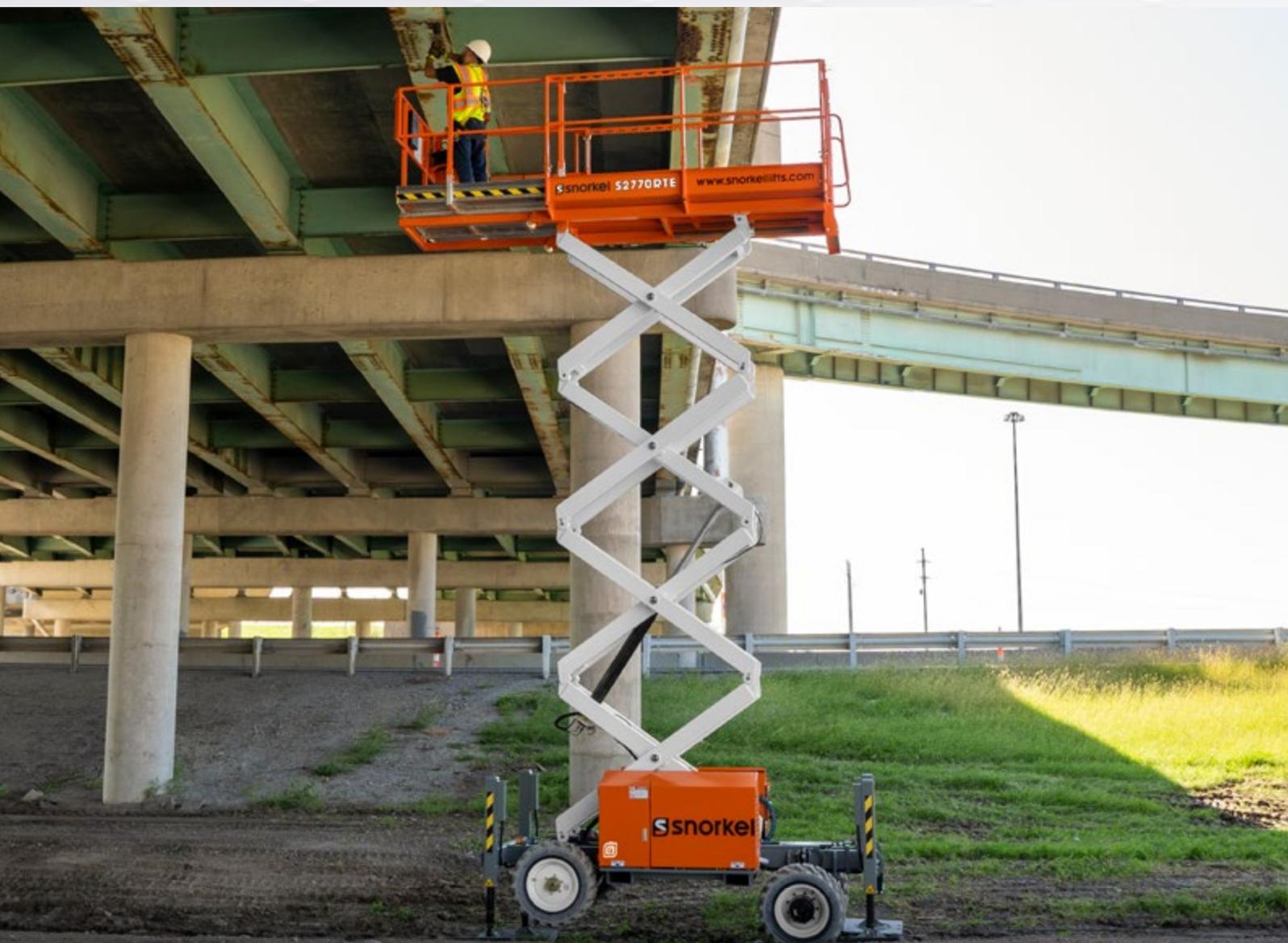
su actividad dentro de las grúas autopropulsadas, transportes especiales, alquiler de maquinaria y movimiento de tierras llegando a ser un grupo muy importante dentro del sector.

Marcos Barranco, Director General de SIMSUR, explicó por qué eligió Snorkel para la ampliación de su flota, "Tenemos plataformas Snorkel en nuestra flota desde 2015 y estamos encantados con su rendimiento. Cuando nos planteamos la ampliación de unidades de nuestra flota nos decidimos por Snorkel por su calidad y el excelente servicio que nos proporcionan desde Ahern Ibérica."

Enrique García, Director General de Ahern Ibérica, comentó, "Nos sentimos honrados por la confianza depositada por SIMSUR en nosotros y estamos encantados de poder contribuir a su crecimiento con nuestras plataformas Snorkel. Nuestro objetivo es seguir brindando el mejor servicio que nuestros clientes pueden conseguir para continuar estando a la altura de sus expectativas y continuar creciendo juntos".

Para más información acerca de SIMSUR, visite [www.simsur.es](http://www.simsur.es), y para más información acerca de Ahern Ibérica y Snorkel, visite [www.aherniberica.es](http://www.aherniberica.es).





**SNORKEL™ 2770RTE: PLATAFORMAS DE TIJERA COMPACTAS TODO TERRENO**  
100% ELECTRICA / 1,2 METROS DE EXTENSIÓN DE PLATAFORMA / GRAN AUTONOMIA

## POTENCIA SILENCIOSA

La gama de tijeras Snorkel S27/33/3970RTE viene equipada con baterías de litio de larga duración. Gracias a su gran autonomía, estos equipos están preparados para soportar todos los desafíos de un día de trabajo. Su diseño, compacto y ligero, se mueve de forma silenciosa gracias a su alimentación eléctrica. Gracias a su tracción 4x4 permanente, esta familia de tijeras compactas todoterreno se adapta a cualquier trabajo por exigente que sea con una gran capacidad de carga de hasta 580kg. Disponen de una extensión de plataforma de serie para aumentar su diagrama de trabajo.

PARA MÁS INFORMACIÓN CONTACTE CON AHERN IBERICA LLAMANDO AL 91 904 06 10

**snorkel**  
**DINOLIFT**

Ventas  
Servicio Técnico  
Repuestos

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

**AHERN**  
IBÉRICA



# JLG® Da Vinci

## Novedad JLG: Plataforma elevadora de tijera JLG® DaVinci™ AE1932

JLG establece nuevos puntos de referencia de la industria para el rendimiento y el mantenimiento de sus máquinas. Un futuro que ya está aquí.

JLG Industries, Inc. presenta su plataforma de tijera DaVinci™ AE1932 totalmente eléctrica y disponible para los clientes. Con cero hidráulica para ayudar a eliminar las fugas en el lugar de trabajo y cero emisiones para ayudar a controlar la contaminación del lugar de trabajo, este elevador de tijera de 5.79 m está diseñado específicamente para aplicaciones donde se deben cumplir estrictas regulaciones ambientales.

Todos los componentes de la tijera DaVinci están completamente optimizados, incluidos los sistemas de control, elevación, conducción y dirección, para reducir el consumo de energía de la máquina hasta en un 70% en comparación con un elevador de tijera tradicional. Este consumo de energía reducido permite el uso de una sola batería de iones de litio.



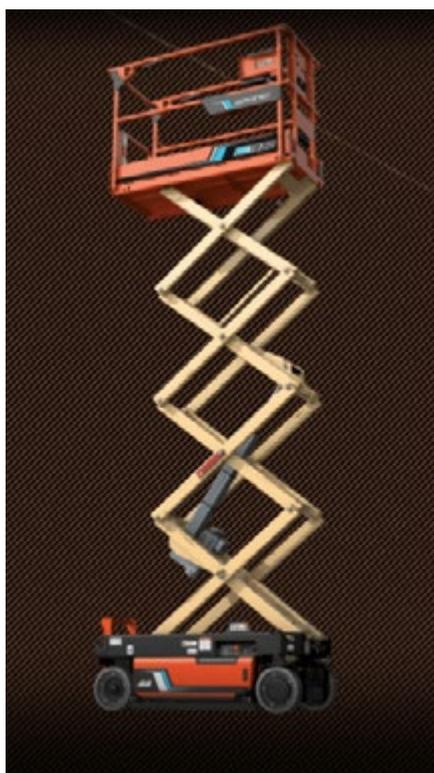
## DAVINCI™ AE1932 TOTALMENTE ELÉCTRICA Y DISPONIBLE PARA LOS CLIENTES. CON CERO HIDRÁULICA PARA AYUDAR A ELIMINAR LAS FUGAS EN EL LUGAR DE TRABAJO Y CERO EMISIONES PARA AYUDAR A CONTROLAR LA CONTAMINACIÓN DEL LUGAR DE TRABAJO, ESTE ELEVADOR DE TIJERA DE 5.79 M ESTÁ DISEÑADO ESPECÍFICAMENTE PARA APLICACIONES DONDE SE DEBEN CUMPLIR ESTRUCTURAS REGULACIONES AMBIENTALES.

En España se distribuye JLG a través de Maqel.

“La plataforma de tijera DaVinci AE1932 representa la próxima generación de electrificación”, dice Shashank Bhatia, director senior de ingeniería para PEMP en JLG. “Si bien no hay escasez de elevadores de tijera eléctricos o a batería en el mercado hoy en día, estos otros modelos continúan incluyendo cilindros hidráulicos para el accionamiento, que requieren aceite hidráulico para su funcionamiento, lo que deja abierta la posibilidad de fugas desordenadas en sitios de trabajo sensibles. JLG continúa ampliando los límites de la innovación en todo el ecosistema de la construcción, desde nuestros socios de alquiler hasta los lugares de trabajo. Esta nueva máquina totalmente eléctrica JLG® abre nuevas posibilidades y aplicaciones en las que este tipo de máquinas no se podían utilizar en el pasado debido a preocupaciones relacionadas con las fugas”.

### SISTEMA DE CONTROL

Los elevadores DaVinci utilizan una arquitectura distribuida en la que cada sistema (ele-



vación, conducción y dirección) se conecta de forma independiente, lo que ayuda a reducir las caídas de voltaje y la latencia, al tiempo que permite que el sistema de control de la tijera se conecte y se comunique directamente con cada sistema.

Debido a que el sistema de control está completamente conectado a toda la máquina, la tijera DaVinci puede transmitir datos a los operadores, administradores de flotas y técnicos de servicio a través de Bluetooth y redes celulares. Esto prepara el escenario para nuevas funciones como la aplicación DaVinciGo. Esta aplicación proporciona información sobre el estado de la batería y el estado de la máquina en tiempo real y la capacidad para que los técnicos de servicio realicen diagnósticos remotos e impulsen actualizaciones de software inalámbricas.

### SISTEMA DE MANEJO

El sistema de accionamiento del elevador totalmente eléctrico DaVinci tiene imanes permanentes que generan par y crean movimiento para hacer girar el motor. Se estima que el rendimiento de los imanes permanentes puede aumentar la eficiencia de un motor hasta en un 20-30% en promedio. Los motores con imanes permanentes tienen una larga vida y no requieren mantenimiento.

### SISTEMA DE DIRECCIÓN

Para un funcionamiento suave, los controladores independientes del sistema de dirección del elevador DaVinci están diseñados para ayudar a reducir el fregado de las llantas en los sitios de trabajo, lo que ayuda a controlar el desgaste de las llantas y limita el daño a los pisos sensibles.

El sistema de dirección intuitivo del AE1932 permite a los operadores de elevadores DaVinci maniobrar fácilmente la máquina hacia y alrededor de áreas de acceso estrecho y con espacio restringido para realizar el trabajo donde sea necesario.

### SISTEMA DE ELEVACIÓN

El sistema de elevación del nuevo elevador de tijera DaVinci está diseñado con un actuador de elevación electromecánico, que reemplaza el diseño de cilindro hidráulico de los elevadores de tijera eléctricos tradicionales. Como no hay sistemas hidráulicos, el



AE1932 no tiene fugas, lo que significa que se puede usar sin pañales.

“El diseño simplificado hace que el AE1932 sea notablemente diferente cuando se trabaja en altura”, dice Jan-Willem van Wier, gerente de producto senior de elevadores verticales y de tijera en JLG. “Los elevadores tradicionales que funcionan con baterías tienen mangueras colocadas a lo largo de la pila de tijeras, mientras que el elevador DaVinci no tiene mangueras para una apariencia limpia y moderna con requisitos de mantenimiento y servicio significativamente reducidos”.

Además, el sistema de elevación de tijera DaVinci está diseñado para recuperar energía a medida que la plataforma desciende, enviándola de regreso a la batería para ayudar a maximizar el uso entre cargas.

### SISTEMA DE BATERÍA

Los elevadores DaVinci se pueden cargar completamente en tan solo 3-1 / 2 horas, lo que aumenta su utilización durante la jornada laboral en comparación con los elevadores eléctricos tradicionales que requieren hasta 3 veces más para cargar.

Para obtener ganancias de productividad adicionales, el sistema también se puede cargar de oportunidad en 5 minutos o menos para 100 pies (30,48 m) de transmisión, más suficiente torque para la carga.

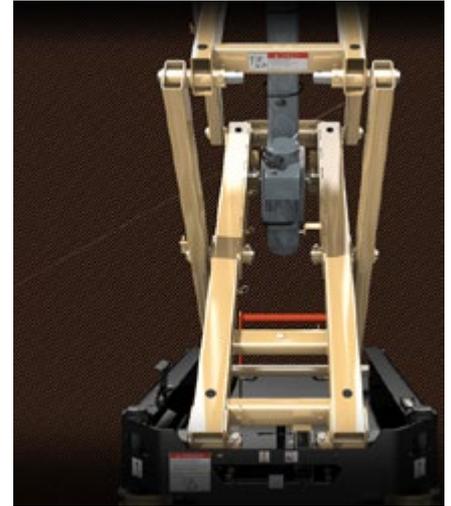


La batería de iones de litio del elevador de DaVinci puede durar hasta 10 años, lo que significa que la batería no debería necesitar ser reemplazada y no requiere mantenimiento durante toda la vida útil de diseño del elevador de tijera.

Además, el elevador DaVinci cuenta con un sistema de administración de batería avanzado que monitorea la carga y el uso de la máquina, al tiempo que proporciona información de diagnóstico detallada sobre la batería y los sistemas de carga a través de la aplicación DavinciGo.

**ESPECIFICACIONES DE RENDIMIENTO**

El elevador de tijera totalmente eléctrico DaVinci AE1932 responde a las expectativas de rendimiento y producción de la industria.



# Smopyc 2021 celebrará su próxima edición del 17 al 20 de noviembre

El Salón Internacional de Maquinaria de Obras Públicas, Construcción y Minería modifica sus fechas para ofrecer mayor seguridad, con la mirada puesta en ofrecer un foro de primer nivel para los profesionales.

Debido a las numerosas incertidumbres generadas con motivo a la pandemia de la Covid-19, que en una alta probabilidad persistirán durante los primeros meses de 2021, Feria de Zaragoza, junto con el Comité Organizador del certamen, han decidido modificar las fechas de celebración de la próxima edición de SMOPYC (que iba a celebrarse en mayo) y que, finalmente, tendrá lugar del 17 al 20 de noviembre de 2021.

Con esta decisión, la institución ferial pretende dar una respuesta a las inquietudes generadas acerca de la evolución de la crisis sanitaria y cómo esta podría afectar al devenir del certamen. Así, con el apoyo "fundamental" de las empresas expositoras y de los profesionales que acuden fielmente a su cita con el certamen, la dirección del salón ha optado por trasladar las fechas al último trimestre del próximo año. Todo ello, con el objetivo de dar visibilidad a un sector tan importante para la economía y que se presenta como crucial en la reactivación y regeneración económica.

Además hay que sumar la apertura a la inversión en obras públicas, construcción y minería que ofrecerán las ayudas europeas, a consecuencia de la pandemia así como la esperada recuperación de la normalidad durante los próximos meses, lo que hará de SMOPYC el escenario perfecto para el desarrollo del negocio tanto de expositores como visitantes.

SMOPYC 2021 será, una vez más, una plataforma de lanzamiento para el sector profesio-

nal. Los pabellones de Feria de Zaragoza se erigirán en un escaparate de novedades e innovaciones propias de un segmento que ha basado su desarrollo en la tecnología y la diferenciación.

Por todo esto, desde la dirección de SMOPYC se quiere poner de relieve el apoyo y la comprensión manifestado por parte de las múltiples empresas, asociaciones y entidades participantes que han reforzado la decisión de Feria de Zaragoza y han apostado por un salón que el próximo mes de noviembre se convertirá en el punto de encuentro y deba-

te para toda la industria profesional de la maquinaria de obra pública, construcción y minería, al tiempo que se garantizan todas las medidas de seguridad, tanto de los expositores y visitantes.

De este modo, del 17 al 20 de noviembre de 2021, el recinto ferial de la capital aragonesa albergará el mayor escaparate para la tecnología, la innovación y el conocimiento, con una importante presencia de empresas que cuentan con una notable visión de futuro porque, tal y como reza el lema de esta edición: SMOPYC, seguiremos construyendo juntos.

**SMOPYC**

2021

**17-20 NOV**  
ZARAGOZA (ESPAÑA/SPAIN)

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

18 INTERNATIONAL SHOW OF PUBLIC WORKS, CONSTRUCTION AND MINING MACHINERY





Los tipos fuertes  
tienen potencia

## **Un rendimiento nunca antes visto. Las nuevas EC-B.**

**NHemos integrado nuevas características que hacen a nuestras grúas EC-B aún más potentes.**

- Cable de fibra: capacidad de carga hasta un 20 % superior gracias al resistente cable de fibra
- Load-Plus: mayor capacidad de elevación simplemente pulsando un botón
- Óptimo aprovechamiento de los sistemas de torre habituales
- Un alcance aún mayor: prolongación de pluma de 3 metros en toda la serie

## Nuevo distribuidor en Puglia de Easy Lift

Easy Lift ha iniciado una nueva colaboración con Paltek, S.R.L., empresa especializada en la venta de grúas y plataformas nuevas y usadas, que también ofrece formación y asistencia.

Paltek distribuirá las plataformas sobre orugas Easy Lift en Puglia.

Después de entregar una araña R180 a un cliente final a finales del verano, Paltek recientemente recogió una segunda plataforma, un RA31 equipado con la opción de cabrestante con una capacidad de elevación de 250 kg.



**PALFINGER**



## NUEVO BUSCADOR PALDRIVE

Te invitamos a visitar la nueva plataforma  
PALDRIVE de PALFINGER.

Ahora buscar tu equipo PALFINGER  
montado sobre camión  
(Nuevo y/o Usado)  
está solo al alcance de un click.

**¡ENTREGA INMEDIATA!**



**PALFINGER.COM**



# Despliegue total

## Despliegue total del equipo Liebherr en el Estadio Santiago Bernabéu

La obra del Santiago Bernabéu llama la atención de todo el que pasa a su lado, por sus dimensiones, por el despliegue de grúas, y por lo que será uno de los estadios de fútbol más modernos de todo el mundo. Liebherr ha tenido trabajando más de 20 grúas móviles y grúas sobre orugas en las obras de renovación del Estadio blanco en Madrid.

Dos importantes alquiladores de grúas españoles, Grúas Aguilar y Eurogrúas 2000 han llevado a cabo una planificación exigente debido al reducido espacio.

Uno de los modelos, la grúa sobre orugas LR 1800-1.0, con su bastidor en V, impresiona por sus dimensiones compactas, por su gran variedad de aplicaciones y por su capacidad de elevación.

El legendario estadio de fútbol Santiago Bernabéu, en Madrid, está siendo renovado. Está previsto que el proyecto finalice en 2022, convirtiéndolo en uno de los templos deportivos más majestuosos y ultra modernos, además

---

**UN COMPLETO EQUIPO DE GRÚAS Y MAQUINARIA DE CONSTRUCCIÓN HA ESTADO INMERSO EN UN PROYECTO FASCINANTE, A TRAVÉS DE UNA GRÚA LIEBHERR LR 1800-1.0 DE EUROGRÚAS 2000, ASÍ COMO DOS GRÚAS LIEBHERR LR 1600/2 Y LR 1600/2-W DE GRÚAS AGUILAR. ASÍ, ESTAS FUERON LAS MÁQUINAS PRINCIPALES ENCARGADAS DEL MONTAJE DE LA ESTRUCTURA DE LA NUEVA CUBIERTA DEL ESTADIO SANTIAGO BERNABÉU.**

---

---

## GRÚAS AGUILAR, LLEGÓ A TENER, EN DETERMINADOS MOMENTOS, HASTA 18 GRÚAS MÓVILES Y SOBRE ORUGAS DE LIEBHERR EN LA OBRA, CON CAPACIDADES DE CARGA DESDE 40 A 1.200 TONELADAS

---

de que contará con una gran variedad de atractivos. Los profesionales del Real Madrid CF, ganadores de muchos récords y campeonatos de fútbol, han abandonado temporalmente el terreno de juego, para ser reemplazados por un completo equipo de grúas y maquinaria de construcción que ha estado inmerso en un proyecto fascinante, a través de una grúa Liebherr LR 1800-1.0 de Eurogrúas 2000, así como dos grúas Liebherr LR 1600/2 y LR 1600/2-W de Grúas Aguilar. Así, estas fueron las máquinas principales encargadas del montaje de la estructura de la nueva cubierta del estadio Santiago Bernabéu.

Un total de tres grúas sobre oruga de Liebherr, una LR 1800-1.0 y dos LR 1600/2, han trabajado, durante más de cinco meses, en la primera fase del proyecto de montaje de la nueva estructura de la cubierta del estadio Santiago Bernabéu, para lo que cada una de las grúas estuvo posicionada, de manera estratégica, en la obra. Un izaje cuidadosa-



**Obra segura – Grúas Aguilar y Eurogrúas 2000 simularon los izados previamente, para que luego pudieran colocar perfectamente las cerchas de la nueva cubierta.**

mente engranado y planificado entre la oficina técnica de la fábrica de Grúas Móviles de Liebherr y los propietarios de las grúas, Eurogrúas 2000 y Grúas Aguilar, además con los técnicos de la constructora encargada de llevar a cabo este proyecto de remodelación. El prestigioso contratista de grúas, Grúas Aguilar, llegó a tener, en determinados momentos, hasta 18 grúas móviles y sobre orugas de Liebherr en la obra, con capacidades de carga desde 40 a 1.200 toneladas. “Conseguir el encargo para este proyecto en el Bernabéu no fue una tarea rutinaria para nosotros, sino que supuso un gran reto”, asegura Luis Aguilar, propietario de Grúas Aguilar. “Se precisó de un trabajo logístico y de planificación enorme, para todas estas grúas en sus diferentes tamaños.

Contamos con un completo equipo en el campo, desde la grúa compacta LTC 1050-3.1 y la grúa todoterreno LRT 1100-2.1, hasta la LTM 11200-9.1. Obviamente, confiamos en la siempre competente y rápida respuesta del equipo de servicio post venta de Liebherr Ibérica”, continúa diciendo Aguilar.

---

### LOS CAMPEONES – LR 1800-1.0, LR 1600/2 Y LR 1600/2-W

---

El eje central de tres grúas principales, compuesto por una LR 1600/2 y una LR 1600/2-W de Grúas Aguilar, junto con una LR 1800-1.0 de Eurogrúas 2000, consiguió un gran rendimiento. Estuvieron de forma permanente en la obra desde junio a diciembre de 2020, ejecutando una gran variedad de trabajos de elevación. Y es que la nueva cubierta fija y retráctil, situada a aproximadamente 60 metros sobre el terreno de juego, está concebida como un hito clave dentro del nuevo estadio Santiago Bernabéu y que le concederá, además, un carácter vanguardista. Justo en este punto es donde Liebherr entró en acción: las tres grúas Liebherr izaron diez dovelas que han quedado milimétricamente unidas en el centro mediante una dovola clave. Así, cada una de las grúas Liebherr elevaron un total de 11 cerchas respectivamente, para que, una vez finalizado el proceso, quedasen perfectamente unidas y encajadas en una sólida estructura.



Una vez el proyecto de renovación esté completado, el estadio Santiago Bernabéu será uno de los templos deportivos más modernos, con una cubierta ajustable hidráulicamente y césped híbrido retráctil, además de nuevas instalaciones comerciales y de ocio.

---

## SE PRECISÓ DE UN TRABAJO LOGÍSTICO Y DE PLANIFICACIÓN ENORME, PARA TODAS ESTAS GRÚAS EN SUS DIFERENTES TAMAÑOS.

---

## LA LR 1800-1.0 DE EUROGRÚAS 2000 IMPRESIONÓ POR SUS HABILIDADES COMO MEDIOCENTRO.

La LR 1800-1.0 de Eurogrúas 2000 impresionó por sus habilidades como medio-centro. Así, demostró todas sus fortalezas como bien explica Javier Sato, Copropietario de Eurogrúas 2000: “Gran capacidad, dimensiones compactas, de transporte reducido y apta para ser usada en una gran variedad de aplicaciones, fueron las características que nos llevaron a invertir en la LR 1800-1.0. Fue una muy buena decisión para nosotros y estamos orgullosos de haber recibido la primera máquina de este nuevo modelo en la pasada edición de Bauma, en 2019”. Las condiciones de trabajo, en el centro de Madrid y muy próximo al Paseo de la Castellana, una de las principales arterias de la Capital, fueron muy complejas, debido al espacio sumamente reducido, las pesadas cargas y el amplio radio de trabajo. “Dependíamos completamente de la flexibilidad de la bandeja de contrapeso en combinación con el Derrick”, afirman José García y Juan Ayora, Jefes de Proyecto de Eurogrúas 2000. “El bastidor en V nos permitió levantar cargas, que pesaban entre 40 y 213 toneladas, de forma segura y precisa sin te-

ner que mover la grúa dentro de la obra”. El prestigioso contratista simuló cada izado en detalle, de forma digital en el ordenador, junto con el equipo, antes de ser realizado. “Los equipos de Liebherr Ibérica y de Liebherr en Ehingen ayudaron a que pudiésemos realizar un excelente y exitoso trabajo, sobre todo en lo que se refiere a la configuración de plumas y a la planificación de los izados”, continúan diciendo García y Ayora.

### LA NUEVA ESTRELLA ENTRE LOS ESTADIOS

El estadio Santiago Bernabéu, uno de los grandes iconos de la ciudad de Madrid, cuenta con una larga trayectoria. Para Santiago Bernabéu, que fue primero jugador, entrenador y luego presidente del Real Madrid, la construcción del estadio original representó la consecución de un sueño de toda la vida. En 1944, durante la Segunda Guerra Mundial, recogió donaciones y pudo comenzar las obras de construcción del estadio que fue, finalmente, inaugurado en 1947. Después de

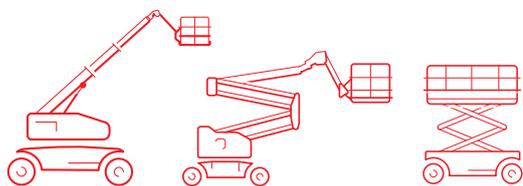
**GRAN CAPACIDAD, DIMENSIONES COMPACTAS, DE TRANSPORTE REDUCIDO Y APTA PARA SER USADA EN UNA GRAN VARIEDAD DE APLICACIONES.**

**EUROGRÚAS 2000. “EL BASTIDOR EN V NOS PERMITIÓ LEVANTAR CARGAS, QUE PESABAN ENTRE 40 Y 213 TONELADAS, DE FORMA SEGURA Y PRECISA SIN TENER QUE MOVER LA GRÚA DENTRO DE LA OBRA”.**

varias modificaciones y ampliaciones en las últimas décadas, el estadio Santiago Bernabéu, en el que se han jugado diversas finales internacionales, estuvo nuevamente lleno de maquinaria de construcción.

En el 2022, el estadio Santiago Bernabéu será uno de los templos deportivos más modernos, con una cubierta ajustable hidráulicamente y césped híbrido retráctil, además de nuevas instalaciones comerciales y de ocio. La fachada se podrá iluminar, durante horas en la noche, gracias a luces LED con una amplia gama de posibilidades. Se ha fabricado una pasarela que rodeará la parte superior de la fachada y desde la que se tendrá unas vistas panorámicas de las calles colindantes, además de los encuentros deportivos e, incluso, de los eventos que acoja el propio estadio.





**Promoción de enero**

Comprar online <http://order.vertimac.com>



**BC-48V25A75**  
Genie eq. 128375

**Cargador de Baterías 48V**  
220VAC, 50/60HZ

Utilizado en GS3369RT, GS4069RT,  
Z30-20N, Z34-22N, Z45-25JDC, ...



**JRH-1A03**  
Haulotte eq. 2441305370

**Joystick conducir, manejar**  
1 axis, rocker

Utilizado en Compact 10DX, Com-  
pact 12DX, H12SXL, ...



**SFJ-4360031**  
JLG eq. 4360031

**Pedal de piez**

Utilizado en E300AJP, 450AJ seriesII,  
1250AJP, 860SJ, ...

## Máquinas



V30035

**Haulotte**  
Optimum 8 € 4.250

2014 ■ 286 Hrs

Electric ■ 7,76 Mtr.



V30577

**Genie**  
GS2646 € 12.500

2020 ■ / Hrs

Electric ■ 9,92 Mtr.



V29798

**Genie**  
Z45-25JDC € 13.950

2008 ■ 2401 Hrs

Electric ■ 15,8 Mtr.



V23369

**Haulotte**  
HA16RTJ Pro € 37.500

2018 ■ 1136 Hrs

Diesel 4x4 ■ 16 Mtr.



V29939

**Manitou**  
170AETJL € 16.950

2009 ■ 1333 Hrs

Electric ■ 16,9 Mtr.



V29498

**Genie**  
S65 € 21.000

2008 ■ 4480 Hrs

Diesel 4x4 ■ 21,8 Mtr.



V30498

**JLG**  
1200SJP € 39.500

2005 ■ 7031 Hrs

Diesel 4x4 ■ 38,58 Mtr.



V29371

**Genie**  
Z135-70RT € 59.500

2008 ■ 6573 Hrs

Diesel 4x4 ■ 43,15 Mtr.



V29795

**Manitou**  
MHT10120 € 52.500

2008 ■ 4942 Hrs

Diesel 4x4 ■ 9,6 Mtr.



V29724

**Magni**  
5.25 SH € 109.500

2017 ■ 1245 Hrs

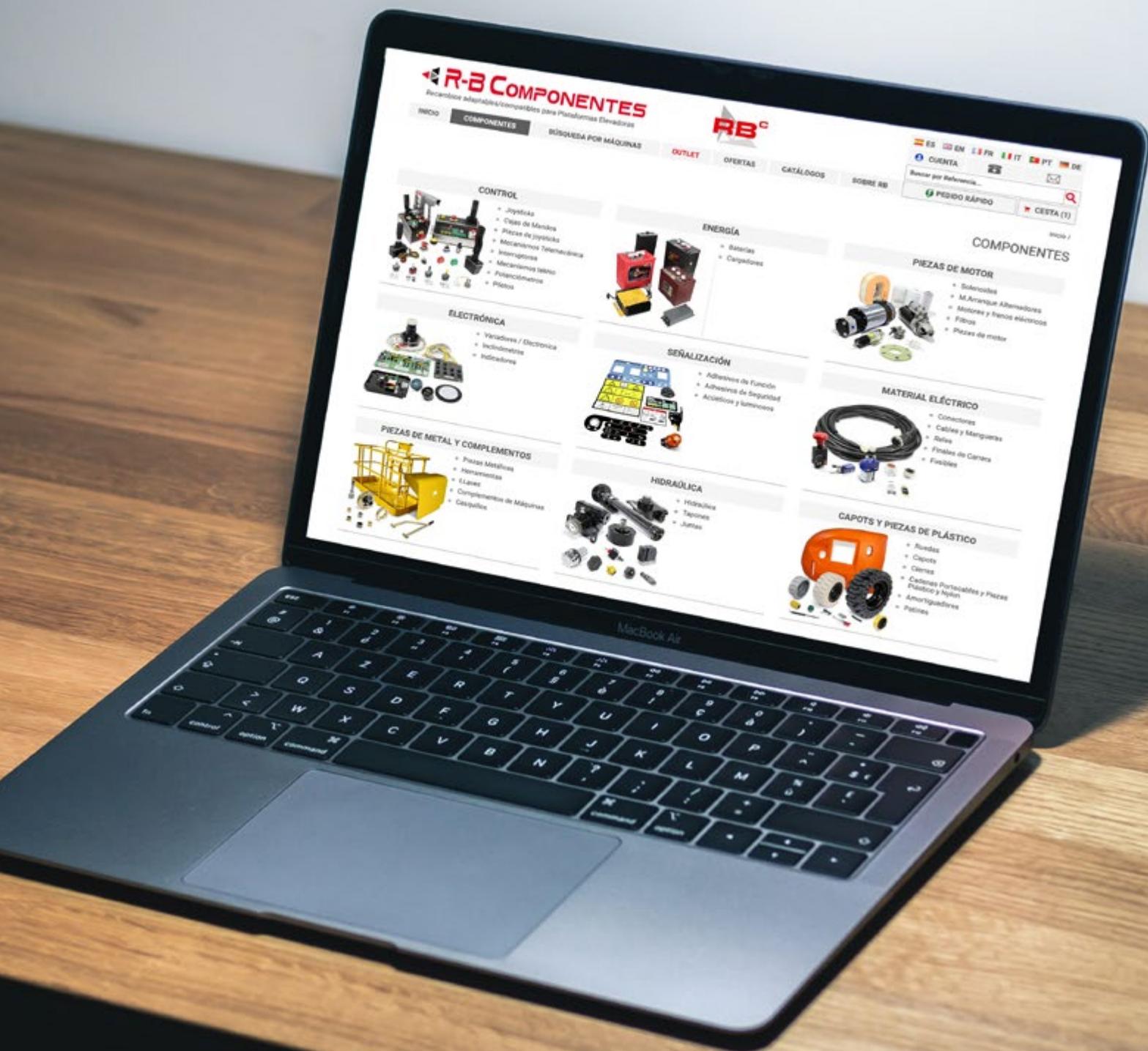
Diesel ■ 24,7 Mtr.

**Para obtener más información?**

■ **Máquinas** + 34 674 016 909 ■ [arturo@vertimac.com](mailto:arturo@vertimac.com)  
■ **Recambios** + 34 976 369 328 ■ [helena@vertimac.com](mailto:helena@vertimac.com)

[f](https://www.facebook.com/vertimac) [t](https://twitter.com/vertimac) [in](https://www.linkedin.com/company/vertimac)  
[www.vertimac.com](http://www.vertimac.com)





# RB Componentes 4.0

Año de vértigo el que se acaba de terminar, enfermedades, fallecidos, Ertes, paro, crisis..... En resumen, miedo a lo que está por venir.

Los momentos de crisis como el que vivimos son épocas para mantener posturas expectantes y de supervivencia, dejarte llevar aparenta ser lo más cómodo y rentable, es decir, ganas poco pero arriesgas poco, aunque lo cierto es que si miramos a medio plazo es la mejor época para invertir.

Proveedores más receptivos y con menos trabajo, materias primas más económicas y accesibles y también más tiempo para organizar proyectos, compiten con la incertidumbre que en épocas como esta y de forma natural te sitúan en el letargo.

Como en toda empresa joven, el espíritu emprendedor lo llevamos en el ADN, por eso en RB Componentes cuando explotó la crisis del COVID como todos nos quedamos helados, helados y con menos trabajo, lo que nos llevó a retomar proyectos atascados que ya hemos transformado en realidad.

Ya desde hace varios años y con la creación de nuestra nueva web, emprendimos un proceso de digitalización importante y sin marcha atrás, sobre esto ya habíamos hablado con anterioridad en Movicarga.

Desde nuestra web, cualquier día de la semana a cualquier hora y desde cualquier parte del mundo, nuestros clientes pueden comprobar disponibilidad de productos, costes de transporte, fechas de entrega y por supuesto, enviar pedidos que rápidamente serán procesados.

El avance que hemos logrado aún va más allá ya que además del método habitual para enviar pedidos, desde nuestra web varios de nuestros clientes envían pedidos vía archivos .Xml desde su sistema que quedan registrados en el nuestro a tiempo real.

La descarga de facturas, albaranes de entrega de mercancía firmados por los clientes, información técnica, son datos que ya están disponibles en nuestra web y a disposición de todos nuestros clientes registrados.

## NUEVO COMPROBADOR INFORMATIZADO

En cualquier empresa de producción, la fiabilidad y el método para testear los productos que se fabrican es estratégico, en RB Componentes también.

En el pasado, nosotros mismos fabricamos nuestros comprobadores en base a nuestra experiencia y con una alta dosis de ingeniería artesanal, consiguiendo que nuestros productos salieran bien testeados con poca inversión.



[Pinche para ver el video](#)

Han sido utillajes fiables y eficaces que nos han ayudado a comprobar miles de mandos para enviarlos a nuestros clientes listos para trabajar, pero también es verdad que teníamos que adecuar nuestros sistemas a los tiempos que vivimos.

Nos basábamos en hacer maquetas de máquinas para simular los circuitos donde se conectaban los joysticks y comprobar su correcto funcionamiento, esto está muy bien y era fruto de la experiencia y el ingenio, pero ya no era suficiente para el volumen de producción que habíamos alcanzado en RB Componentes.

Tras varios años estudiando cómo podríamos comprobar nuestra producción, poco a poco fue cogiendo forma, en pocas palabras nuestro comprobador debería de ser:

### 1 COMPROBADOR INFORMATIZADO

Mediante la informática y captando datos y señales deberíamos de llegar hasta una máquina que comparara nuestros mandos con la información de referencia que previamente se hubiera cargado del producto que se está comprobando y así validar el funcionamiento del mando, sólo si está dentro de los parámetros de referencia y su correspondiente tolerancia.



### 2 COMPROBADOR INTUITIVO

Necesitábamos algo rápido y fácil de usar por el técnico. Cada mando que producimos y comprobamos tiene su conector complementario integrado en el comprobador.

Sólo es necesario un movimiento, llegar, conectar y comprobar.



La comunicación entre el técnico y el comprobador también es muy ágil y mediante una pantalla táctil, además cada dato comprobado sólo es validado por la máquina y no por la persona, esos datos siempre se comparan con los pre-programados, si el valor comprobado es correcto para pasar al paso siguiente, el técnico da la orden mediante un pedal de pie.



### 3 COMPROBADOR QUE GENERA N° DE SERIE

Era imprescindible identificar la producción, es decir, cada mando comprobado que es ok, con el nuevo comprobador generamos un n° de serie al que se asocia la fecha, el técnico que lo comprueba e incluso pudiendo llegar hasta los lotes de las materias primas que se han usado en el montaje de ese mando.

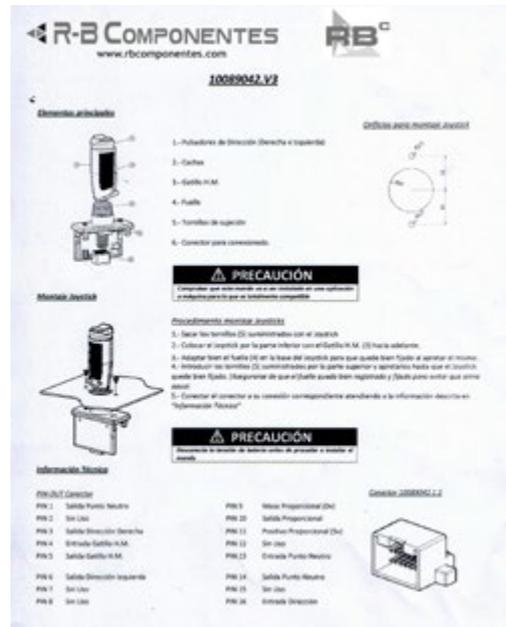
El mando es validado por la máquina y confirmado por el técnico, en ese momento y sin ninguna acción más, se imprimen las pegatinas con el n° de serie, marca, modelo, fecha, etc.

Si el mando es NO OK, se imprime una pegatina identificativa de “mando no conforme” y obligatoriamente hay poner en él para identificar que ese mando ha de ser revisado además de que no se mezcle con otros que sí funcionan bien.

Afortunadamente, en la actualidad contamos con un valor máximo del 1% de fallo en nuestra producción, cifra que constantemente pedamos por mejorar y reducir.



A la vez que el informe también se imprime un manual con instrucciones de montaje y características generales del artículo que se ha comprobado. Esta información y los parámetros registrados se entregan en papel con cada mando y nosotros los incluimos en nuestra base de datos.



### 5 COMPROBADOR QUE SEA COMPROBADO PERIÓDICAMENTE

Para asegurar la calidad era imprescindible “comprobar el comprobador”, es decir, asegurar que el comprobador hace su trabajo, podríamos encontrarnos diferentes situaciones que generen error y había que tenerlas en cuenta.

Detalles como equivocarte en el conector, cargar mal el programa u otros se han tenido en cuenta para que no sean motivo de error en la programación, además de que cada vez que se conecta la máquina o se cambia de usuario, se realiza un test general.



### 4 COMPROBADOR QUE MUESTRE DATOS

Una vez identificado cada mando con su número, dejamos registro de nuestro control, es decir asociado a cada número de serie se imprime un informe que recopile todos los valores comprobados, de esta forma mediante el documento (que se envía con cada mando), mostramos al cliente que está dentro de los parámetros para los que se va a usar.



## 6 COMPROBADOR QUE GENERE Y ALMACENE DATOS

Nuestro nuevo comprobador almacena y procesa los datos que hemos captado de cada mando identificándolo con el nº de serie. Sobre esto ya hemos hablado antes pero ese número se debería asociar para saber a que cliente se lo hemos enviado.

Desde el comprobador se traspasan los números de serie a nuestro sistema y cuando uno de esos productos se albaranea al leer el código de barras del producto para darlo de baja del almacén, también asociamos ese número de serie al envío de ese cliente.

De este modo, el comprobar el periodo de garantía es más sencillo porque sabemos cuando fabricamos el mando y además sabemos cuando lo mandamos a cliente y por supuesto, a que cliente.



- 2 entradas de lectura de señal PWM que se pueden visualizar en el osciloscopio integrado.
- 8 canales de salidas digitales.
- Sistema de pre-programación que permite comprobar cualquier joystick y cuadro de control, configurando los canales de entrada y de salida disponibles.
- Un autómata programable Siemens gestor de entradas y salidas analógicas y digitales.

Como resumen y sólo por curiosidad, os puedo decir que para integrar en nuestra empresa una máquina como esta parece que sea tan sencillo como contratar a una ingeniería, tener un par de reuniones con ellos para transmitirles las ideas y a los pocos meses comprobador listo y trabajando.



La verdad es que no es así, ha ido un proceso costoso en tiempo, en dinero y que a varios en RB nos ha colapsado por momentos, pero la realidad como he dicho al principio, es que hemos ocupado periodos más tranquilos y ahora tenemos un avance tecnológico que se que muchos de vosotros sabréis valorar.

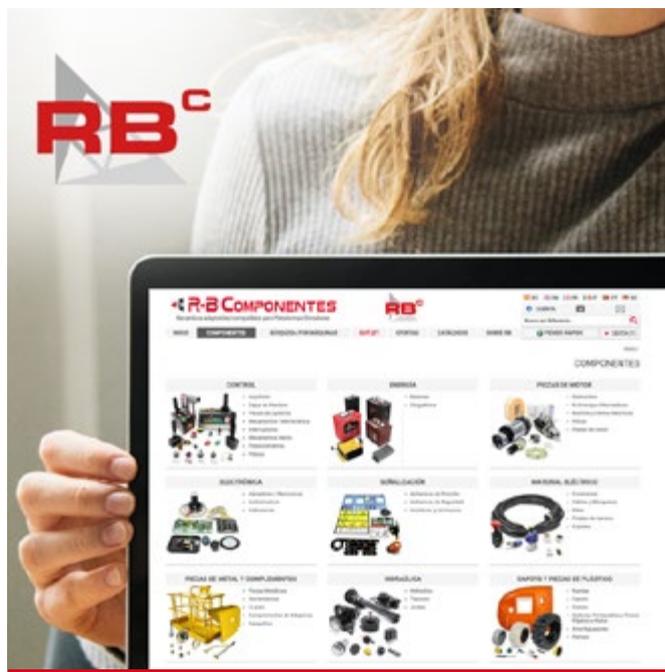
Hemos generado una herramienta que nos ayuda a comprobar nuestros productos con más fiabilidad por lo que las compras en RB ahora todavía son más seguras si cabe.

**JOSÉ MANUEL BERNAD**  
DIRECTOR DE RB COMPONENTES

## 7 COMPROBADOR TECNOLÓGICAMENTE AVANZADO

Hasta llegar a lo que os hemos explicado, hemos usado un buen nº de horas en el diseño y:

- 30 canales de entradas analógicas que también se pueden utilizar de forma digital.



# ERA (Asociación Europea de Alquiler) lanza la calculadora de CO2 de equipos ERA

La European Rental Association, la voz de la industria europea de alquiler de equipos, ha lanzado hoy ERA Equipment CO2 Calculator, una herramienta en línea independiente y de uso gratuito que permite a las partes interesadas en los equipos tomar decisiones más sostenibles al utilizar equipos de construcción.

La calculadora determina la huella de carbono de los equipos de construcción durante todo su ciclo de vida y es aplicable a todo tipo de equipos, desde miniexcavadoras y cargadoras de ruedas hasta generadores, elevadores de pluma y plataformas de acceso.

Los resultados proporcionan una estimación de la huella de carbono por hora de uso, lo que permite a los usuarios de equipos de construcción, por ejemplo, comparar diferentes escenarios de uso, investigar qué parte del ciclo de vida contribuye más a la huella de carbono y evaluar los efectos de la elección de combustibles alternativos.

La calculadora se puede utilizar para evaluar un único período de propiedad de un equipo y, además, para determinar el impacto climático de flotas completas de equipos o la huella de carbono total de todas las máquinas en un sitio de construcción determinado.

Michel Petitjean, secretario general de ERA, dijo:

“La calculadora de CO2 de ERA Equipment es la primera de su tipo y una herramienta muy necesaria para ayudar a reducir las emisiones en el sector de la construcción.



“Al permitir que los usuarios de equipos vean la huella de carbono de su maquinaria por cada hora de uso, pueden tomar las decisiones más sostenibles desde el punto de vista ambiental al decidir si alquilar, arrendar o comprar equipos, evaluar áreas de mejora y, en última instancia, reducir su huella de carbono”.

## CÓMO FUNCIONA LA CALCULADORA

La calculadora consta de seis sencillos pasos que requieren información básica sobre las características y el uso de un equipo (producción, transporte, vida útil y utilización del equipo, consumo de energía, mantenimiento y fin de vida útil) y se guía a los usuarios a través del proceso paso por paso.

La información del usuario se combina con datos de fondo para estimar la huella de carbono del equipo durante su ciclo de vida, presentando una huella de carbono total por

hora de uso y un desglose de la huella de carbono por parámetro.

La Calculadora es fácil de usar, con un proceso de registro simple para que los usuarios guarden sus cálculos para su uso posterior. Alternativamente, los usuarios pueden hacer cálculos individuales sin necesidad de registrarse. La calculadora también se puede incrustar en sitios web externos.

## ANTECEDENTES

La calculadora de CO2 de equipos de ERA, que complementará la calculadora de TCO de ERA, está dirigida principalmente a contratistas, empresas de alquiler, distribuidores, fabricantes de equipos originales, autoridades públicas y otros usuarios de equipos.

Los cálculos fueron desarrollados por la consultora de investigación independiente CE Delft, quien desarrolló por primera vez la herramienta para el estudio 'Huella de carbono de equipos de construcción' publicado en 2019, y la herramienta en línea fue desarrollada por Alias, un proveedor de servicios digitales.

Después de esta versión inicial, se lanzará una segunda versión de la Calculadora en los próximos meses que permitirá a los usuarios comparar directamente dos escenarios diferentes.

## Se cancela Interimat 2021, se celebrará Interimat 2024

Debido a las muchas incertidumbres derivadas de la pandemia Covid-19 y que probablemente persistan en el primer semestre de 2021, los organizadores de INTERMAT han tomado la lamentable decisión de cancelar la edición que se celebrará del 19 al 24 de abril de 2021 en París, y organizar su próxima edición en abril de 2024.

Esta difícil decisión ha demostrado hoy ser inevitable en vista de un entorno de salud pública que sigue siendo incierto de cara a la primera mitad de 2021 y que no sería propicio para celebrar la feria con plena confianza en abril. La decisión se tomó tras las consultas con profesionales de la industria convocadas en la Junta Directiva de INTERMAT.

Si bien muchos expositores franceses y extranjeros, que se habían mantenido fieles al evento de referencia para la construcción y

la infraestructura, ya habían confirmado su participación en la feria de 2021, las limitaciones en abril siguieron siendo demasiado desventajosas para permitir que la organización de la feria se desarrollara sin problemas.

El próximo INTERMAT París se celebrará en abril de 2024 con su ambición tan fuerte como siempre: representar un escaparate internacional y con visión de futuro para la innovación y poder conquistar los mercados de la construcción del futuro.



# Gómez Oviedo galardonada con el Premio Pyme del Año de Asturias

La empresa familiar Gómez Oviedo, dedicada al alquiler y venta de maquinaria y equipos para la construcción y obra civil, es la ganadora del Premio Pyme del Año de Asturias. Un galardón que conceden las Cámaras de Comercio de Oviedo, Gijón y Avilés y el Banco Santander con la colaboración del diario El Comercio. Se trata de un reconocimiento a la labor de las pymes asturianas como generadoras de riqueza y creadoras de empleo en el desempeño de su labor cotidiana.

Además se otorgaron cuatro accésits. Neoalgae Micro Seaweed Products se alzó con el premio a la digitalización y a la innovación por desarrollar productos basados en microalgas. I-Lanza logró el premio en la categoría de empresa responsable. La firma, dedicada al desarrollo de proyectos industriales llave en mano de climatización, ventilación y protección contra incendios ha puesto en marcha distintas iniciativas de responsabilidad social corporativa.

En la categoría de formación y empleo fue reconocido el Centro Especial de Empleo Intgraf, una pyme que fabrica cajas y estuches, y que presta servicios auxiliares de artes gráficas. Exiom Solution logró el premio a la internacionalización. Sus exportaciones suponen un 75% de su facturación anual. Además, en esta edición se ha otorgado un premio a la mejor iniciativa en la lucha contra la covid-19. La galardonada ha sido Vycas, especializada en el sector de las construcciones prefabricadas. Ellos fueron los encargados del diseño y fabricación del hospital de campaña ubicado en el recinto ferial Luis Adaro, en Gijón.

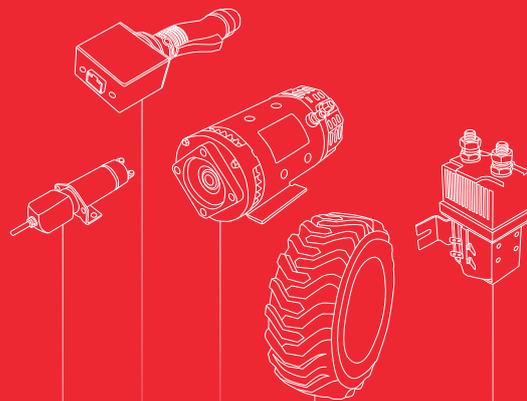
José Manuel Ferreira, presidente en funciones de la Cámara de Comercio de Oviedo, señaló que las pymes son el motor económico de la región. En la misma línea se mostró el director general de Comercio, Emprendedores y Economía Social, Julio González Zapico, quien afirmó que Asturias «hace años dependía de grandes empresas y eso ha cambiado». El director comercial del Santander en Asturias, Juan Manuel Ballesteros, aseguró que la iniciativa conjunta sirve para reconocer el valor de las pymes como generadoras de riqueza y empleo.

Por su parte, el director de El Comercio, Marcelino Gutiérrez señaló la importancia de reivindicar la capacidad de Asturias, de sus empresas «para defenderlas y apoyarlas».

Al acto asistieron los presidentes de las cámaras de comercio de Avilés y Gijón, Luis Noguera y Félix Baragaño, respectivamente; el alcalde de Siero, Ángel García; Jesús Chamorro, presidente del TSJA; el concejal de Economía del Ayuntamiento de Oviedo, Javier Cuesta; Matilde Ablanedo del Banco Santander; Pablo Álvarez-Pire, diputado del Partido Popular y vicepresidente segundo de la Junta General, y Joel García, presidente de la patronal de la construcción CAC-Asprocon.



Los premiados y las autoridades, tras la entrega de los galardones otorgados por las Cámaras de Comercio y el Banco Santander, con la colaboración de El Comercio.



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

[www.sr2002.com](http://www.sr2002.com)



24 HORAS  
AL DÍA  
365 DÍAS  
AL AÑO



SERVICIO RÁPIDO  
Y CENTRADO EN  
PROPORCIONAR  
SOLUCIONES



PERSONAL  
QUALIFICADO  
PARA AYUDARLE  
EN CUALQUIER  
SOLICITUD



CALIDAD ÓPTIMA  
A PRECIOS MUY  
COMPETITIVOS

## Rival amplia su flota de máquinas verde con JLG

Rival apuesta por la sostenibilidad y ya ha recibido su primera entrega de las nuevas plataformas elevadoras JLG EC 100% eléctricas.



Las nuevas plataformas articuladas eléctricas son el modelo JLG EC450AJ, con una altura de trabajo de 15,77 metros, y el JLG EC520AJ con una altura de trabajo de 18 metros.

Ambos modelos de máquinas vienen con baterías de fosfato de iones de litio y motores eléctricos, son libres de emisiones y aptos para uso tanto en interiores como en exteriores, incluso en terrenos accidentados.

Los nuevos tipos de máquinas JLG se agregarán inicialmente a la flota de alquiler de Rival en Dinamarca y los Países Bajos, y otros países europeos lo seguirán más adelante en el año. Durante los últimos años, Rival también ha convertido máquinas diésel en máquinas eléctricas, lo que permite a la empresa ofrecer máquinas 100% eléctricas hasta una altura de trabajo de 43 metros.

Como Rival es el distribuidor de JLG en los Países Bajos, Polonia, Eslovenia, Croacia y Kazajstán, los nuevos tipos de máquinas JLG también se ofrecen a empresas de alquiler y usuarios finales en esos países.

Pedro Torres, consejero delegado de Rival, comenta: "Nuestros clientes demandan cada vez más máquinas 100% eléctricas para trabajar en altura, con el fin de ejecutar sus proyectos de la forma más sostenible. Estamos orgullosos de estar entre las primeras empresas en adquirir la nueva máquina JLG como parte de nuestro programa Lifting Sustainability, una parte cada vez mayor de la inversión de nuestra flota está en máquinas eléctricas. En Europa, el 65% de la flota de alquiler de Rival es eléctrica. Para 2025, nuestro objetivo es tener un 75% de máquinas eléctricas en nuestra flota de alquiler europea".

Karel Huijser, director general y vicepresidente de JLG en EMEAIR, comenta: "Nos complace ver a Rival recibir sus primeros elevadores eléctricos de brazo para construcción EC. Como empresa, alentamos a nuestros socios a emprender el camino hacia la electrificación, incluido el establecimiento de objetivos para electrificar aún más las flotas y emitir menos emisiones y ruido. Estos modelos EC se encuentran entre los primeros de JLG en ser entregados a la región EMEAIR, y estamos muy entusiasmados con su funcionamiento y rendimiento de campo".

# Time Manufacturing Company adquirirá Ruthmann, incluidas las marcas Ruthmann, Steiger, Ecoline y Bluelift

Time Manufacturing Company ("Time") acordó adquirir Ruthmann, fabricante de plataformas de trabajo aéreo con sede en Alemania. Time es un diseñador, fabricante y distribuidor global de elevadores aéreos principalmente para los sectores de servicios eléctricos, telecomunicaciones, infraestructura y forestal.



Con sede en Gescher-Hochmoor, Alemania, Ruthmann tiene una larga historia de fabricación de plataformas de trabajo aéreas sobre camión de alta calidad en Europa, que se comercializan con las marcas Ruthmann, Steiger, Ecoline y Bluelift.

La transacción está sujeta a autorización regulatoria y se espera que se cierre en el primer trimestre de 2021.

Hasta el momento no se han dado a conocer detalles de la transacción. Ruthmann tiene unos ingresos anuales en la región de 150 millones de euros. Por lo que entendemos, los equipos de gestión de ambas empresas permanecerán en su lugar.

Time tiene su sede en Waco, Texas, y produce elevadores aéreos montados en camiones principalmente para los sectores de servicios eléctricos, telecomunicaciones, infraestructura y forestal. Opera con varias marcas, además de Versalift, incluida la línea Aspen Aerials de unidades de inspección debajo del puente y la línea BrandFX de carrocerías de fibra de vidrio para camiones. Time también ha distribuido productos Ruthmann en EE. UU. desde 2013.

La operación europea de Time, Versalift International, tiene su sede en Farsø (Farsoe) Dinamarca, con instalaciones de producción en el Reino Unido y Francia, así como en Dinamarca. Ya distribuye productos de Ruthmann en varios países, incluida la región nórdica, mientras que Ruthmann distribuye Versalift en Alemania, Austria y Suiza y los dos comparten varios concesionarios en otros lugares.

Time fue adquirida por el propietario actual, la firma de capital privado con sede en Texas, Sterling Group, en febrero de 2017.

UNIPERSONALES  
CARRETTILLA  
MANIPULADOR  
PLATAFORMA ARTICULADA  
PLATAFORMA TELESCÓPICA  
CAMIÓN CESTA  
ARAÑA  
ORUGA  
TIJERA

INFORMACIÓN Y PEDIDOS  
**902 100 204**  
[www.alpesur.com](http://www.alpesur.com)

**ALPESUR**  
ALQUILER DE MAQUINARIA

Autovía Sevilla-Málaga km 4.8. Polígono La Red c/2. nº25  
41500 Alcalá de Guadaíra (Sevilla) Telf.: 955 531 104 - 902 100 204  
Polígono Trevenez C/ Escritora Gertrudis de Avellaneda nº22  
29196 Málaga Tfno.: 952 938 564  
Polígono 12 de Octubre, Cr Bernard Vicent, Manz.1, Parc.6  
18320 Santa Fe, Granada Tfno.: 958 513 295

# La reestructuración de Tadano Demag y Tadano Faun toma forma concreta

Tadano Demag GmbH y Tadano Faun GmbH, fabricantes de grúas todoterreno versátiles y grúas sobre orugas, han alcanzado un hito importante en la reestructuración de las empresas.



El 23 de diciembre de 2020, la dirección presentó el plan de reestructuración al Tribunal de Distrito de Zweibrücken. En el siguiente paso, se prevé la apertura de los procedimientos de insolvencia de Tadano Demag y Tadano Faun a principios de enero de 2021. Esto corresponde al procedimiento habitual de los procedimientos de protección y, en consecuencia, la reestructuración de las empresas avanza según lo previsto.

Las empresas seguirán gestionándose de forma independiente bajo el liderazgo del director ejecutivo Jens Ennen durante esta segunda fase del procedimiento de protección. Martin Mucha, abogado experto en reestructuraciones del despacho de abogados GRUB BRUGGER, seguirá apoyando de cerca a la dirección como representante general. Además, Arndt Geiwitz, otro reconocido experto en reestructuraciones del despacho de abogados SGP Schneider Geiwitz & Partner, actuará como fideicomisario (provisional) de Tadano Demag y Tadano Faun.

Después de la apertura anticipada de los procedimientos en enero de 2021, la implementación del plan de reestructuración comenzará bajo las regulaciones del Código de Insolvencia alemán. Otro paso importante en

el proceso será la discusión y la reunión de votación con los acreedores, que se espera que el tribunal celebre a mediados o fines de febrero de 2021. Actualmente, la administración de la empresa espera poder salir del procedimiento del escudo protector al final del primer trimestre de 2021.

El plan prevé una reestructuración de las empresas en todas las áreas clave. Los elementos más importantes son el realineamiento organizacional, la mejora de la rentabilidad así como la modernización y optimización del portafolio de productos. Una gran parte de las medidas tiene como objetivo una mayor coordinación entre las dos ubicaciones en Zweibrücken y Lauf y la implementación de procesos más eficientes. El mejor aprovechamiento de las sinergias ofrece un gran potencial para mejorar la competitividad. Además, una gama mucho más amplia y completa de soluciones de equipos de elevación estará disponible para los clientes en el futuro, creando un mayor potencial para ofertas de paquetes más grandes. Se mejorará la experiencia del cliente. Ya se lanzarán varios productos nuevos en los próximos meses.

Como en meses anteriores, las operaciones comerciales continuarán bajo los requisitos previos del procedimiento de escudo protector. La producción en Tadano Demag y en Tadano Faun en Alemania continuará, y todos los pedidos nuevos y existentes se cumplirán de acuerdo con las regulaciones del procedimiento de protección del escudo. La colaboración con los clientes procederá de forma fiable como de costumbre.

**LOS ELEMENTOS MÁS IMPORTANTES SON EL REALINEAMIENTO ORGANIZACIONAL, LA MEJORA DE LA RENTABILIDAD ASÍ COMO LA MODERNIZACIÓN Y OPTIMIZACIÓN DEL PORTAFOLIO DE PRODUCTOS.**

Por supuesto, los servicios regulares como reparaciones, mantenimiento, entrega de repuestos y trabajos de garantía continuarán con normalidad.

Jens Ennen, CEO de Tadano Demag y Tadano Faun: "Con la finalización y presentación del plan de reestructuración, hemos dado un paso importante en la reorganización de Tadano Demag y Tadano Faun. Me gustaría agradecer explícitamente a los representantes de los empleados y al comité de acreedores por su cooperación constructiva, así como a nuestros empleados, clientes y socios comerciales por su confianza. Los resultados y el rápido progreso que ya hemos podido lograr en las primeras semanas de los procedimientos del escudo protector nos dan mucha confianza sobre el futuro y la competitividad futura de Tadano Demag y Tadano Faun".

Una reestructuración de las empresas era absolutamente necesaria en vista de la creciente presión competitiva debido a los enormes desafíos económicos que se habían visto significativamente agravados por la crisis de Covid-19. El objetivo de las medidas de reestructuración es posicionar a las empresas en el futuro de una forma económicamente viable, para poder atender aún mejor las necesidades de los clientes con productos y servicios, y así contribuir de la mejor manera posible a los objetivos estratégicos del Grupo Tadano. La empresa matriz japonesa de las dos empresas, Tadano Ltd., mantiene un estrecho y continuo intercambio con la dirección de sus filiales alemanas. El objetivo a largo plazo del Grupo Tadano sigue siendo convertirse en el proveedor líder mundial en la industria de equipos de elevación. Ambas empresas, Tadano Demag y Tadano Faun, juegan un papel decisivo en este empeño.

**UNA GRAN PARTE DE LAS MEDIDAS TIENE COMO OBJETIVO UNA MAYOR COORDINACIÓN ENTRE LAS DOS UBICACIONES EN ZWEIBRÜCKEN Y LAUF Y LA IMPLEMENTACIÓN DE PROCESOS MÁS EFICIENTES. EL MEJOR APROVECHAMIENTO DE LAS SINERGIAS OFRECE UN GRAN POTENCIAL PARA MEJORAR LA COMPETITIVIDAD. ADEMÁS, UNA GAMA MUCHO MÁS AMPLIA Y COMPLETA DE SOLUCIONES DE EQUIPOS DE ELEVACIÓN ESTARÁ DISPONIBLE PARA LOS CLIENTES EN EL FUTURO, CREANDO UN MAYOR POTENCIAL PARA OFERTAS DE PAQUETES MÁS GRANDES. SE MEJORARÁ LA EXPERIENCIA DEL CLIENTE. YA SE LANZARÁN VARIOS PRODUCTOS NUEVOS EN LOS PRÓXIMOS MESES.**

## Buen balance de Bravi en 2020

**Bravi Platforms cierra 2020 de forma positiva y fortalece sus bases en la preparación de un crecimiento consciente y gradual para 2021.**

2020 ha sido un año realmente desafiante que ha llevado a todos al límite. Incluso si no se han logrado las predicciones de crecimiento de facturación para 2019, BRAVI pudo cerrar este año difícil con un + 0,07%.

Entre las notas positivas que caracterizan los últimos doce meses está el refuerzo del Equipo BRAVI específicamente relacionado con los departamentos de Calidad, Producción / Planificación y Ventas. Todo el personal también ha recibido apoyo y formación con la ayuda de consultores expertos dedicados. En materia de calidad, las nuevas políticas establecidas durante 2020 verán el próximo mes de marzo el notable logro de la certificación ISO 9001.

Con el objetivo de perfeccionar la calidad del producto terminado y de reducir a la mitad los tiempos de realización, se han realizado inversiones generosas especialmente desde el punto de vista productivo. Un gran ejemplo es la compra de máquina especializada en la fabricación y montaje de mástiles.

La planta de producción de carpintería de hierro creada en octubre de 2019 finalmente ha alcanzado una velocidad productiva completa y regular durante el año pasado.

A pesar de la pandemia, el equipo de I + D de BRAVI continuó con sus proyectos de diseño que llevaron a la creación del nuevo modelo LEONARDO HD (compatible con ANSI A92,20). Esta versión ha sido provista con configuración telemática con sistema de conexión de bus can completo para garantizar un tráfico de datos completo. Durante 2020 también se ha ampliado la gama de recolectores de stock con el lanzamiento de la nueva versión Sprint LP, concebida para manipular grandes paquetes y puertas.

El fortalecimiento del crecimiento de la empresa continuará su curva ascendente a lo largo de todo el 2021. En este momento existe la profunda conciencia de que la gama de productos que BRAVI desarrolló hasta ahora ocupa un espacio extremadamente redu-



cido en el mercado, en comparación con el potencial real. Por este motivo, 2021 no verá el lanzamiento de nuevos modelos, sino una ampliación de la gama de accesorios para las máquinas que ya están en el mercado.

Con la esperanza de que este nuevo año presente el punto de inflexión tan esperado, el director general de BRAVI PLATFORMS, el Sr. Pierino Bravi, les desea a todos un gran reinicio.



# JOFEMESA

ALQUILER DE MAQUINARIA

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

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

Madrid - Asturias - Valencia - Castellón - Alicante

**902 220 252**



# Vertimac I+D

## Vertimac I + D

Desde el departamento de repuestos conjuntamente con el departamento de desarrollo informático, se ha desarrollado el sistema de pedido en línea de repuestos directamente desde el despiece del fabricante. Ahora es más fácil y rápido solicitar una pieza de la máquina, porque desde el mismo dibujo se puede marcar y así ordenar el pedido de la pieza.

El proceso es muy sencillo: Una vez que entramos en <https://order.vertimac.com/en/login> buscamos la marca del fabricante de la máquina (JLG, Genie, Haulotte,,), buscamos el modelo de la máquina de la cual se quiere obtener el repuesto y ya solo nos queda buscar la pieza dentro del mismo despiece de piezas. Una vez localizada, se pincha sobre ella y automáticamente se indicará las opciones que hay para esa pieza (original/equivalente, unidades disponibles, precio etc.), todo ello en un click.

Si quieren saber más, los responsables de repuestos les atenderán en los correos [helena@vertimac.com](mailto:helena@vertimac.com) / [jonathan@vertimac.com](mailto:jonathan@vertimac.com)

1

seleccione el manual de piezas de su máquina

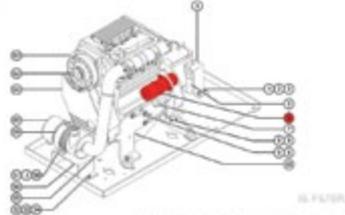


¡Pida sus piezas en 3 pasos!



2

Busque la referencia correcta



3

Escriba la referencia en la barra de búsqueda, y añádala a la cesta!



# La definición misma de lealtad a la marca: Dunagep recibe la nueva grúa todo terreno Demag® AC 2205

La empresa húngara de alquiler de grúas Dunagep sabe que puede confiar en la marca Demag. La empresa comenzó a trabajar con las grúas de este fabricante en 1993. Desde entonces, se han convertido en una parte integral de la flota de Dunagep, que actualmente incluye dos AC 553, una AC 802, una AC 1605 y una AC 5002. La flota del proveedor de servicios de grúas de Budapest comprende así un total de cinco grúas de Zweibrücken. Y ahora, con la nueva Demag® AC 220-5, se ha agregado otra, que el gerente de ventas de Tadano Demag, Andreas Schramm, entregó a Troppert Ferenc, director técnico de Dunagep.

“Lo que nos impresionó particularmente de nuestra última grúa Demag fue la pluma principal de 78 m de largo y la resistencia de la grúa, particularmente en el rango de

capacidad de elevación superior”, dice Troppert Ferenc, citando dos razones principales para comprar la AC 2205. El director técnico también se sintió atraído por la extensión hidráulica de la pluma principal: “Ahorra mucho tiempo a nuestros equipos en la obra y, por lo tanto, hace que nuestro trabajo sea especialmente rentable”, explica. Otras ventajas de la Demag AC 2205 son, en su opinión, el innovador sistema de control IC1 Plus y la posibilidad de trabajar con configuraciones asimétricas de estabilizadores. “Y como también damos gran importancia a una flota moderna y potente, la AC 2205 fue simplemente la mejor opción para nosotros”, resume.

Dunagep utilizará su nueva AC 2205 para mover máquinas durante instalaciones industriales y para otras operaciones, principalmente en refinerías.



De izquierda a derecha: Andreas Schramm (Gerente Senior de Ventas, Tadano Demag GmbH), Troppert Ferenc (Director Técnico, Dunagep)



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



# Platform Basket

## Platform Basket presenta su plataforma remolcable sobre orugas y para ferrocarril en una, la RR9 / 200

Platform Basket ha desarrollado un concepto revolucionario que permite tener a la vez una máquina sobre orugas, una remolcable, y una plataforma para trabajar en las vías férreas, su nueva RR9 / 200. Este modelo de plataforma aérea compacta se ha desarrollado recientemente por Platform Basket para facilitar enormemente el mantenimiento de vías elevadas.

El proyecto se ha realizado con el objetivo de ofrecer equipos extremadamente ligeros y compactos que puedan ser transportados por remolques de carretera con un peso total máximo de 3,5 toneladas y capaces de trabajar en vías férreas hasta una altura útil de 9,5 m con 200 kg de carga útil y 2 personas a bordo.

RR9 / 200 ofrece la posibilidad de disponer de plataforma autopropulsada tanto para obra ferroviaria como aérea civil.

El equipo diseñado y desarrollado por lo tanto puede ser transportado al lugar de trabajo con el uso de camionetas o furgonetas equipadas con ganchos de remolque, con la ayuda de remolques ligeros que se pueden utilizar con permisos de conducción tradicionales y extensiones.

La estructura del RR9 / 200 está compuesta por una base diseñada sobre orugas para



[Pinche para ver el video](#)

**EL PROYECTO SE HA REALIZADO CON EL OBJETIVO DE OFRECER EQUIPOS EXTREMADAMENTE LIGEROS Y COMPACTOS QUE PUEDAN SER TRANSPORTADOS POR REMOLQUES DE CARRETERA CON UN PESO TOTAL MÁXIMO DE 3,5 TONELADAS Y CAPACES DE TRABAJAR EN VÍAS FÉRREAS HASTA UNA ALTURA ÚTIL DE 9,5 M CON 200 KG DE CARGA ÚTIL Y 2 PERSONAS A BORDO.**

**RR9 / 200 OFRECE LA POSIBILIDAD DE DISPONER DE PLATAFORMA AUTOPROPULSADA TANTO PARA OBRA FERROVIARIA COMO AÉREA CIVIL.**

uso en carretera y todoterreno que ofrece un excelente agarre al suelo en cualquier condición del suelo junto con una baja carga específica especialmente diseñada para permitir su movimiento incluso en presencia de delicados suelos de estaciones de ferrocarril.

El carro base también ofrece un sistema de 2 rodillos controlados hidráulicamente que permiten el posicionamiento de la máquina desde las vías hasta las ruedas del ferrocarril.

Pero la verdadera ventaja de este vagón base es la rotación hidráulica de las vías perpendiculares a los 2 bogies ferroviarios, lo que permite un fácil acceso a la vía férrea sin necesidad de maniobras especiales de alineación.

La transmisión se realiza con moto-ruedas independientes tanto para el control del carro de orugas como para la transmisión sobre ruedas ferroviarias.

Cada moto-rueda de ferrocarril tiene un freno negativo para garantizar la parada del equipo en cualquier condición de ausencia de fuerza motriz.

En combinación con un sistema de dos velocidades, la RR9 / 200 se puede utilizar a una velocidad de hasta 10 km / h en los ferrocarriles.

La potencia se entrega a través de un motor endotérmico diésel de 10,5 KW de potencia, bajo pedido y también será posible equiparlo para funcionamiento totalmente eléctrico con baterías de iones de litio con el fin de que el equipo sea apto para su uso en túneles, subterráneos y dentro de edificios como hangares, estaciones, etc.

La estructura superior está compuesta por una torreta giratoria de 360 ° con nivelación automática de la cesta incluso en presencia de una inclinación de vía (CANT) hasta 180 mm con 1435 mm de ancho.

Sus brazos articulados lo hacen extremadamente compacto y adecuado para entrar y



## PERO LA VERDADERA VENTAJA DE ESTE VAGÓN BASE ES LA ROTACIÓN HIDRÁULICA DE LAS VÍAS PERPENDICULARES A LOS 2 BOGIES FERROVIARIOS, LO QUE PERMITE UN FÁCIL ACCESO A LA VÍA FÉRREA SIN NECESIDAD DE MANIOBRAS ESPECIALES DE ALINEACIÓN.

salir del ferrocarril incluso en presencia de una carretera abierta al tráfico.

Mediante una secuencia de trenzas de cobre de sección 35mm<sup>2</sup>, ubicadas entre las distintas uniones de la plataforma, se garantiza el equipotencial entre la cesta del operador y la vía del tren para garantizar la seguridad del personal a bordo en caso de picos eléctricos. La cesta aérea totalmente de aluminio ofrece suficiente espacio de trabajo con la posibilidad de acomodar hasta 2 personas a bordo (200 kg).

Principales campos de uso:

- En el sector civil, también gracias al escaso peso del equipo y carga de tierra, es adecuado para el mantenimiento general en los refugios de andenes de estaciones de ferrocarril y para mantenimiento del mismo.
- Acceso ferroviario para trabajos de mantenimiento ligero, como señalización, iluminación y líneas eléctricas ferroviarias en general.
- En túneles y subterráneos para mantenimiento general dentro de edificios como

estaciones. Equipo provisto de baterías de ion litio.

- En cualquier lugar gracias a su capacidad todo terreno y su rendimiento en cualquier superficie.

Siempre dicen que una imagen vale más que mil palabras, por lo que os dejamos un vi-



deo realizado por Platform Basket donde se ve perfectamente la utilidad de la máquina, cómo trabaja y las ventajas de trabajar con equipos multidisciplinares.

<https://www.youtube.com/watch?v=nFCbBefcS2w>





**RAISING THE STANDARDS**

**PLTFORM**  
B A S K E T

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



Made in Italy



# Haulotte introduce un nuevo color en sus máquinas

Haulotte quiere fortalecer la coherencia gráfica en toda su gama de equipos de elevación de personas y materiales y para ello ha modificado el acabado de color y el marcado de sus máquinas. Este cambio facilita significativamente la comprensión de la arquitectura de la máquina y la lectura de información esencial, mejorando así la experiencia del cliente.

La homogeneización del color del equipo representa una identidad Haulotte sólida y coherente.

La nueva carta de colores de las máquinas Haulotte permite una clara distinción visual entre todos los elementos. Las partes principales de la máquina se pueden identificar de inmediato.

- El emblemático amarillo de la marca Haulotte permanece sin cambios para brindar visibilidad.
- El gris claro habitual cambia a uno más oscuro para obtener un mayor contraste. A partir de ahora, los brazos de tijera estarán destacados en gris oscuro, lo que refuerza la percepción de robustez y estabilidad y facilita la integración de cilindros y mangueras en el diseño de la máquina.
- Todos los elementos de seguridad ahora están pintados de rojo para localizarlos fácilmente de un vistazo.
- Los elementos de acceso a la plataforma están estandarizados en color oscuro para una mejor identificación.
- Las llantas se vuelven negras.

«La implementación de un nuevo acabado de color va mucho más allá de simplemente renovar la estética de nuestra gama de máquinas. Nuestro objetivo era desarrollar una identidad visual homogénea e impactante con marcadores recurrentes, que nunca son ornamentales, sino que siempre están al servicio de la funcionalidad y la legibilidad», dijo Sebastian Dittus, Haulotte Designer.

Actualización de marcado de equipos para una mejor visibilidad.

El marcado de la máquina se ha rediseñado y contribuye a una mejor visibilidad y lectura de la información. Se vuelve monocromático (caracteres en blanco o negro, según el fondo) para un aspecto más moderno y refinado. La altura de trabajo se destaca en la designación del modelo gracias a un cartucho.

También se están implementando nuevas etiquetas de seguridad para facilitar la lectura de las instrucciones.

Las nuevas molduras y marcas de color de Haulotte se introdujeron con las plataformas de tijera HS15 E / HS18 E (HS4390 E / HS5390 E) para Norteamérica).

El cambio de color y marcado comienza a principios de 2021 con la gama de platafor-

mas de tijera Compact DX y se aplicará progresivamente a todos los modelos.



# Nuevo nombramiento en Co.met. t. Officine, S.p.A.

Elena Fogli es la nueva responsable del departamento de Marketing y Communication de Co.me. t. Officine S.p.A. Seguramente estará presente en las próximas ferias y otros eventos.

Elena ya ha adquirido experiencia en el ámbito de la comunicación y del marketing digital. Dentro del equipo Comercial coordinará muchas actividades como la organización de ferias internacionales y eventos en general, la gestión del marketing online y offline y las Relaciones Públicas.

Además el nuevo departamento de Comunicación y Marketing tendrá la misión de reforzar la identidad de la empresa, su imagen en la web y el posicionamiento de Co.me. t. como socio de referencia en el sector de las plataformas aéreas y de las grúas, capaz de ofrecer soluciones de transporte integradas a medida para garantizar la máxima rentabilidad, siempre en el sentido de la sostenibilidad.



**HIAB**

**HIAB**
**EFFER**
**LOGLIFT**
**JONSERED**
**MULTILIFT**
**MOFFETT**

**STRONGER TOGETHER**

**EFFER**  
RAISE THE VALUE

# TRANSPORTE

## un sector al alza



El sector del transporte ha tenido un 2020 mucho mejor de lo esperado. Todos en marzo se echaron las manos a la cabeza y auguraban bajadas considerables, pero no ha sido para nada el caso.

La demanda de transportes especiales se ha mantenido, incluso para algunas marcas ha crecido.

En transporte, igual que en maquinaria no hay atajos, no puedes permitir que el equipo te falle, porque supone mucha pérdida de dinero, por eso los fabricantes lo saben y animan a sus clientes a renovar sus equipos para estar al día en seguridad.

El transporte especial es muchas veces un traje a medida, y los sastres están dispuestos a que cuenten con el equipo que se adapta

100% a tus necesidades, aunque en equipos más simples, hay vehículos en stock para entrega inmediata.

Los fabricantes no han dejado de invertir en I+D y eso se nota en los modelos lanzados en 2020 y los que tienen previstos para 2021.

El contar con un servicio técnico que responda y que sea efectivo es la piedra angular de las empresas. Tan importante como la venta, el servicio juega un papel esencial, y muchos se esfuerzan por reforzarlo.

Os hemos traído entrevistas a los fabricantes más importantes de transporte especial, cada uno desgrana lo que ha sido el año para ellos, las novedades presentadas, qué les distingue y qué podemos esperar de ellos para 2021.



# Goldhofer

Goldhofer »BLADE S« con sistema SN-L

## Goldhofer con muchas novedades

### Mov.- ¿Cómo les ha ido en 2020 tras la pandemia que hemos vivido?

Los efectos de Covid-19 son enormes para los segmentos relevantes de Goldhofer en el sector del transporte y aeropuertos. La caída de los proyectos de petróleo y gas debido a la caída de los precios tuvo un impacto bastante fuerte. No obstante, el impacto de Covid-19 en el sector del transporte pesado ha acelerado los cambios y las tendencias del mercado de la industria de la energía sostenible. Estas tendencias también abren oportunidades y estamos trabajando duro para actuar con flexibilidad y respaldar estas tendencias con nuestros últimos desarrollos.

### Mov.- ¿Qué modelos lanzó Goldhofer en 2020 y cuáles son sus principales características?

En línea con su enfoque centrado en el cliente, Goldhofer está comprometido con el desarrollo continuo de todos sus vehículos para soluciones de transporte de alta resistencia. Los siguientes vehículos de transporte especiales y para trabajos pesados deben considerarse las soluciones más avanzadas del mercado internacional:

#### »STEPSTAR«

La nueva generación de góndolas de car-

ga rebajada con autoguiado de la serie »STEPSTAR« es una incorporación reciente a la cartera de productos de Goldhofer. Los semirremolques de tres a cinco ejes ofrecen a las empresas de transporte un alto estándar de calidad comprobado en términos atractivos, con detalles útiles como un sistema inteligente de sujeción de carga. En combinación con una operación fácil de usar y una gama práctica de accesorios, el último desarrollo de productos de Goldhofer es una opción ideal para las operaciones de transporte diarias con cargas útiles de hasta 70 toneladas.



»BLADE S« + SN-L

»BLADE S« es una incorporación reciente a la gama Goldhofer de soluciones inteligentes para el transporte de álabes de turbina. El nuevo »BLADE S« + SN-L es un sistema de plataforma rodante para operaciones de transporte seguras y económicas. La raíz de la pala de la turbina está montada en un adaptador de giro libre ubicado detrás del tractor, mientras que la punta de la pala está asegurada en la plataforma rodante. Por tanto, la pala de turbina proporciona una conexión rígida entre el dispositivo de giro libre y la plataforma rodante y transmite las fuerzas entre los dos. Eso significa menor peso total gracias al ahorro de material, menor consumo de combustible, excelente maniobrabilidad y uso flexible de la plataforma rodante con otras cargas largas. Para itinerarios en los que se pueden hacer predicciones fiables sobre las fuerzas que actúan sobre la configuración, el sistema de plataforma rodante »BLADE S« es una alternativa atractiva y económica.

Y tenemos los siguientes modelos que no son novedad en 2020, pero son productos muy importantes dentro de Goldhofer:

»ADDRIVE«

Se trata de una solución inteligente que combina las ventajas de un módulo de carga pesada remolcado con las de un transportador modular autopropulsado. Cumple con los requisitos más exigentes de las operaciones modernas de transporte por carretera en términos de versatilidad, fuerza de tracción, velocidad, disponibilidad y economía. Esta solución evita la necesidad de trasladar la carga de un vehículo de transporte por carretera a uno o más vehículos autopropulsados, lo que puede ser necesario varias veces en determinadas rutas. Para cada línea de eje motriz conmutable, el »ADDRIVE« ofrece una fuerza de tracción enorme (200 kN) y la máxima capacidad de ascenso en el tren. Como el sistema de transmisión mecánica se puede desconectar por completo, casi no hay desgaste en el modo remolcado. También se evita la acumulación de calor. Gracias al acoplamiento de combinación múltiple integrado, se pueden utilizar en combinación varios sistemas de módulos de alta resistencia Goldhofer.

MÓDULOS DE SERVICIO PESADO  
THP / SL-L Y THP / SL-S

Los modelos remolcados de la serie THP / SL de módulos de servicio pesado de Goldhofer se utilizan en todo el mundo para transportar cargas pesadas que requieren un alto momento de flexión. Gracias a una amplia gama de variantes, incluidos módulos divididos y una selección de distancias entre ejes, son la respuesta a todos los requisitos de las operaciones de transporte. El THP / SL-L deja su huella allí donde se involucran cargas particularmente pesadas. A pesar de su bajo peso muerto, entrega una carga por eje de 26,1 ta 20 km / h. El THP / SL-S es aún más ligero. Con neumáticos simples 245/70 R 17,5, ofrece un rendimiento impresionante con una carga por eje de 15,6 toneladas a 20 km / h, aumentando a no menos de 23 toneladas (a 10 km / h) con neumáticos de 285 mm. Con el bajo peso muerto y las variantes de plataforma abatible de estos vehículos ligeros, se pueden utilizar las rutas más cortas, incluidas

las autopistas y puentes con límites de carga que implicarían desvíos al trabajar con equipos más pesados.

PST / SL-E COMBINADO CON FTV 550

Cuando se transportan palas de turbina muy largas para centrales eólicas, lo que cuenta es la seguridad, la flexibilidad y la velocidad. Aquí es donde el transportador de palas FTV 550 de Goldhofer realmente se destaca, tanto más cuanto que el buque insignia para el transporte de palas de turbina se puede utilizar con un efecto óptimo como una herramienta de transporte extremadamente flexible tanto en el modo remolcado como en el autopropulsado. En la carretera, la pala de la turbina se puede girar libremente alrededor de su propio eje y elevarse hasta un ángulo de 60 grados. Como resultado, los árboles, los edificios y las curvas cerradas ya no son un obstáculo. Para mayor seguridad, los diferentes pesos de las palas, que tienen un efecto significativo en el centro de gravedad y la estabilidad del transportador, pueden compensarse de manera efectiva cambiando el lastre. Como el transportador de palas puede instalarse y retirarse sin el uso de una grúa, la configuración deseada puede prepararse con un aviso relativamente corto, lo que requiere menos planificación, mano de obra y recursos financieros.

Mov.- ¿Ha notado una disminución muy significativa en la demanda de equipos?

Durante el primer bloqueio hubo una incertidumbre bastante fuerte en el mercado, lo que frenó las decisiones de compra. La tendencia hacia una producción de energía más sostenible brindó la oportunidad de compensar un giro a la baja en algunos segmentos con un giro al alza en otros segmentos. El equipo de transporte relacionado con la construcción y la infraestructura se mantuvo bastante estable durante todo el año. Todavía hay cierta incertidumbre en el mercado que vemos en las decisiones y solicitudes con poca antelación. Sin embargo, al menos sigue habiendo demanda y el tiempo de reacción es más corto. No obstante, somos bastante positivos con los nuevos equipos y el potencial mostrado.

Mov.- ¿Qué productos fueron más demandados el año pasado?

Dado que la industria de la construcción y la infraestructura siguió siendo sólida el año pasado, tuvimos la mayor demanda en nuestros semirremolques y góndolas de carga semirremolque. En particular, la familia »STEPSTAR« de 3-5 ejes, que se introdujo en 2020, despertó gran interés. Además, los equipos relacionados con los componentes de transporte de las centrales eólicas tuvieron una demanda importante.

Mov.- ¿Qué crees que distingue a Goldhofer de otros fabricantes y a ustedes como empresa?

Goldhofer no solo ofrece a sus clientes una amplia gama de tecnología de vehículos sofisticada y económica, sino que también se basa en una asociación de larga experiencia con sus clientes. Esto incluye un servicio integral desde el asesoramiento de vehículos, pasando por posibles soluciones a problemas de transporte, hasta una formación profunda de vehículos y soporte de servicio.



Nuevo »STEPSTAR«

Mov.- ¿Hay algún modelo que sea tu buque insignia que te exija por encima de los demás?

No existe una tendencia general en todo el mundo, ya que las diferentes industrias se están desarrollando de manera diferente en diferentes regiones. Sin embargo, en cada sector y en algunas regiones existen tendencias. Por ejemplo, la falta de personal experimentado y las cargas desafiantes exigen una operación más simple en el equipo junto con características de seguridad adicionales. Esto ocurre ampliamente en el sector del transporte de componentes eólicos. La tecnología Goldhofer puede responder estas preguntas fácilmente ya que hemos estado desarrollando con nuestros clientes y socios exactamente estas características. Los conceptos técnicos continúan en su requisito básico de baja altura de carga, bajo peso muerto y operación económica. Nuestras soluciones son ideales para cumplir con los requisitos de seguridad de una manera económica.

Mov.- A la hora de adquirir material de transporte, ¿qué es lo más importante a tener en cuenta?

Como se acaba de enumerar arriba, los diferentes sectores requieren diferentes conceptos. Sin embargo, la mayoría de las consultas se centran en una altura de carga baja, un peso muerto reducido y un funcionamiento sencillo y económico.

Mov.- ¿Esta situación te hizo crecer digitalmente y cómo?

Sí, ofrecemos a nuestros empleados oficinas en casa siempre que sea posible y factible. Las reuniones y la venta de vehículos cuentan con un gran apoyo a través de videoconferencias. Dado que nuestros técnicos de servicio no pueden viajar tanto, utilizamos formación de vehículos digitales y gafas de vídeo cuando sea adecuado. Como todos en todas las industrias, también apoyamos a nuestros clientes de manera más intensiva y exitosa de manera digital.

Mov.- Para este 2021, ¿qué planes de futuro tienes que nos puedas adelantar?

Miramos positivamente hacia el futuro, ya que las tendencias iniciadas traerán oportunidades de mercado. Nos guiaremos por instinto, que también tuvo éxito en 2020. Dependiendo del estado de los sistemas sociales y económicos al final del primer trimestre, las nuevas oportunidades pueden comenzar ya en 2021. La vacueta es como una racha plateada en el horizonte, lo que, con suerte, le da al mundo la oportunidad de abrirse nuevamente.



SPECIAL TRAILERS SINCE 1881



# Nootboom

## Nootboom: la demanda continúa creciendo y la innovación está impresa en su ADN

### Mov.- ¿Cómo ha evolucionado 2020 para ti después de la pandemia que hemos vivido?

Por supuesto, este año estuvo influenciado por COVID-19. Todas las medidas a contar influyen en cómo operar en producción, pero también en ventas y servicio. A pesar de eso, todas nuestras instalaciones estaban abiertas, por lo que la producción, las ventas y el servicio pudieron continuar. Esto también fue muy apreciado por nuestros clientes. A pesar de COVID-19, estamos muy satisfechos con los resultados. Había una gran demanda de remolques especiales Nootboom en casi todos los países de Europa. Especialmente el último trimestre fue extremadamente bueno, por lo que ampliaremos nuestra capacidad este año para satisfacer esta alta demanda.

### Mov.- ¿Qué modelos lanzó Nootboom en 2020 y cuáles son sus principales características?

La innovación es uno de los factores clave del éxito de Nootboom. También el año pasado lanzamos varios productos nuevos para el mercado europeo de transporte especial. Para el transporte de máquinas, como máquinas de construcción y plataformas de acceso, hemos lanzado dentro de nuestro programa SMART una nueva serie de semirremolques ligeros de 3 ejes con rampa hidráulica de cuello de cisne y piso de carga extensible. El cliente puede elegir entre ejecución con ejes autoguiados o con ejes de dirección asistida hidráulica. Otra innovación fue el TELETRAILER LONGRUNNER, un re-





molque Nootboom ligero y extensible de cama plana. Disponible con 2 o 3 ejes de dirección hidráulica y piso de carga extensible simple o doble, que se extiende hasta una longitud máxima de 30 m. Pero también la mayor góndola rebajada EURO-PX con boogie de eje trasero de 6 ejes e Interdolly de 4 ejes que se lanzó a finales de 2019 / principios de 2020. Para este año se lanzarán varias innovaciones nuevas, también para el segmento de energías renovables donde ya Nootboom cuenta con una posición global muy sólida en este segmento con su incomparable SWC Super Wing Carrier y MWT Mega Windmill Transporter. Pero también para el segmento de transporte de maquinaria lanzaremos nuevos modelos este año, comenzando ya con el primer tipo de remolque nuevo el mes que viene.

**Mov.- ¿Ha notado una disminución muy significativa en la demanda de equipos?**

Debido a que Nootboom suministra remolques para todo el mundo con un alto enfoque en el mercado europeo, vemos en general más un aumento que una disminución también debido a un 4º trimestre muy fuerte el año pasado que continuó también en enero. También en España y Portugal vemos una demanda creciente de los remolques Nootboom y ya hemos entregado muchos de ellos a nuestros clientes.

**Mov.- ¿Qué productos fueron más demandados el año pasado?**

Para nosotros, prácticamente la demanda de todos los productos fue buena, especialmente también para las soluciones de transporte más grandes, como los enormes camiones de carga rebajada EURO-PX con Interdolly, así como nuestros semi-camiones de carga



[Pinche para ver el video](#)



rebajada Manoovr con Multidolly. También el lanzamiento de nuevo producto de la Longrunner y las nuevas góndolas semi-rebajadas con rampa hidráulica de cuello de cisne para el transporte de máquinas. En cuanto al segmento de energía renovable, vemos un crecimiento internacional en la demanda de soluciones especiales de transporte desarrolladas por Nootboom y esperamos que continúe también en los próximos años. El año pasado, por ejemplo, nuestro innovador Super Wing Carrier, que es el estándar para el transporte de palas largas, tenía una gran demanda y se ha entregado a varios clientes en Europa.

**Mov.- ¿Qué crees que distingue a Nootboom de otros fabricantes y como empresa?**

Nootboom tiene una gran reputación debido a su excelente calidad, la resistencia de los remolques y la facilidad de operación para los conductores. Además, la organización europea de servicios de Nootboom es sobresaliente y es muy apreciada por nuestros clientes.

**Mov.- ¿Hay algún modelo que sea tu buque insignia que te exija por encima de los demás?**

Nootboom tiene muchos buques insignia y también depende del segmento de mercado para el que se utilizan. Cada segmento tiene sus propios buques insignia. Para el trans-

porte de las máquinas más pesadas, el programa Nootboom EURO-PX (desde la línea de 2 ejes EURO-PX hasta la línea de 10 ejes EURO-PX) es el número uno en Europa. Vemos que la larga filosofía de Nootboom con respecto al uso de ejes pendulares para góndolas de carga baja y semirremolque ahora

también está más adoptada por otros fabricantes. Para el segmento de mercado de mercancías cargadas con grúa como por ejemplo construcciones de acero, transformadores, puentes, silos, etc., la góndola de carga semirrebajada Nootboom Manoovr es definitivamente un buque insignia interna-



**Pinche para ver el video**



cional importante para nosotros. También ha ganado varios premios de prestigio (a nivel nacional e internacional). Desde su introducción, se han realizado muchos desarrollos dentro del programa Manoovr. El remolque de lastre Nootboom es el buque insignia de la industria de las grúas. Este tipo de remol-



que, inventado por Nootboom, se utiliza en muchos países europeos y está disponible en muchas ejecuciones de 4 a 7 ejes. Un tipo de producto en crecimiento para este segmento de mercado es nuestro remolque de balasto Manoovr, de los cuales los de 5 y 6 ejes son las versiones más importantes. Para el transporte de las máquinas de construcción más ligeras y las plataformas de acceso, las góndolas de carga semirrebajada de 3 y 4 ejes de nuestro programa SMART son un verdadero buque insignia que producimos y en grandes cantidades. Dentro de este programa, se ha hecho muy popular la nueva versión con rampa hidráulica de cuello de cisne y piso de carga extensible.

Y para el mercado de la energía eólica, el Nootboom MWT Mega windmill Transporter y especialmente el SWC Super Wing Carrier son verdaderos buques insignia, de los cuales, varios cientos están en funcionamiento en todo el mundo.

**Mov.- A la hora de adquirir equipos de transporte, ¿qué es lo más importante a tener en cuenta?**

Fiabilidad, calidad, facilidad de servicio, facilidad de operación y costos operativos. No

basta con mirar el precio de compra. Lo barato puede ser muy caro. Tampoco es solo el producto, sino la organización completa detrás del producto lo que es importante. El precio final está determinado por la ocupación del remolque, los costos de servicio, la confiabilidad del remolque y el valor residual.

**Mov.- ¿Esta situación te hizo crecer digitalmente y cómo?**

Nootboom siempre ha sido una de las empresas líderes también en plataformas digitales. Esto con respecto a la comunicación a nuestros mercados objetivo. Pero lo digital también será más importante para los productos en sí, piense en Telematic, que será más importante para las soluciones de transporte.

**Mov.- Para este 2021, ¿qué planes de futuro tienes que nos puedas adelantar?**

Nootboom tiene una gran reputación en cuanto a innovaciones revolucionarias para el transporte especial y la industria del transporte pesado. Tanto en productos como en servicios, como por ejemplo el programa de cálculo de ejes NoVAB o la Academia Nootboom. Para este año y los próximos años, Nootboom lanzará nuevas e innovadoras soluciones de transporte.





**DE ANGELIS**



# Transgrúas

## DISTRIBUIDOR DE ANGELIS EN ESPAÑA

### Mov.- ¿Cómo se ha desarrollado el 2020 para vosotros después de la pandemia que nos ha tocado vivir?

Mejor de los que esperábamos en Marzo. Realmente esta crisis no nos ha afectado ni de buen trozo como la del 2008 y podemos estar contentos de haber terminado el año con una facturación cercana al 2019.

### Mov.- ¿Qué modelos presentó De Angelis en 2020 y cuáles son sus principales características?

La ventaja que tiene una marca como DE ANGELIS, que es un fabricante con más de 100 años de experiencia, es que te fabrica cualquier semirremolque a la medida que necesite el cliente. Por ejemplo, solo en la gama de semirremolque de cama plana de 3 ejes tiene más de 400 modelos diferentes con diversas medidas de cama, rampas, con rebajes a medida para ganar altura, extensibles, pasos de rueda diferenciados, etc.

### Mov.- ¿Habéis notado un descenso muy significativo en la demanda de equipos?

Al contrario, actualmente existe una gran demanda y gracias a nuestra planificación de stocks podemos entregar equipos en un tiempo bastante corto.

### Mov.- ¿Qué productos os demandaron más el año pasado?

Lo más demandado fue la góndola de 3 ejes con diversas opciones de rampas y accesorios y con una longitud de cama útil de 10.050 mm y un peso de 7 toneladas (sin contar las rampas). Este es el modelo más competitivo tanto en cuanto a capacidad de carga útil como de disfrute de plataforma de carga, que gracias al diseño De Angelis aprovecha cada centímetro como si fuera un traje a medida.

### Mov.- ¿Qué crees que distingue a Angelis de otros fabricantes y a vosotros como empresa?

El mundo del transporte especial está hecho de exigencias extremadamente particulares, que se resuelven con vehículos fabricados a medida además de modelos personalizados, los cuales consiguen conciliar flexibilidad, costes y disponibilidad en tiempos breves.

Es el caso de la Gama G-LIGHT propuesta por De Angelis: proyectada con el cálculo de



**Pinche para ver el video**



elementos finitos, que permite dimensionar ya en fase preliminar los puntos críticos de la estructura y construida con acero SSAB, esta serie está basada sobre la intuición, donde la “traviesa de torsión”, que conecta la cama y el cuello, permite con dicha traviesa absorber las deformaciones de la estructura garantizando la integridad y una óptima estabilidad en la carretera, punto crítico de muchos “equipos” además de permitir una óptima largura del plano de carga.

La experiencia de De Angelis como fabricante y nuestro conocimiento de las necesidades del mercado español, se unen en preparar vehículos competitivos que nos esforzamos en tener en entrega rápida y también ofrecemos un servicio postventa ágil y resolutivo.

**Mov.- ¿Hay algún modelo que sea vuestro buque insignia que os demanden por encima de los demás?**

Sí, la góndola 3 ejes, con rampas dobles y

cabrestante integrado en el plano de carga, y con muchos accesorios, como son 1 eje elevable, rampas de aluminio al cuello, y último eje autodireccional y distanciado de los dos primeros con un ángulo de giro de 25 % el doble que el resto de marcas. Este modelo tiene una gran aceptación.

EL NOVEDOSO SISTEMA “EMS” que permite direccionar el último eje AUTODIRECCIONAL mediante un sencillo sistema electrónico que actúa sobre un pequeño cilindro que direcciona dicho eje a un coste muy interesante y de fácil mantenimiento.

Se puede ver un vídeo aquí:  
<https://youtu.be/Rh17oelgsH8>

CUELLOS DESMONTABLES diseñados para aprovechar el máximo de espacio y así garantizar un máximo de cama útil.

SUSPENSION HIDRAULICAS INDEPENDIENTE DE ANGELIS ONE-SCOPIC  
Se puede ver un vídeo aquí:  
[https://youtu.be/rpkw\\_7Db7Fo](https://youtu.be/rpkw_7Db7Fo)

**Mov.- A la hora de adquirir equipos de transporte, ¿qué es lo más importante a tener en cuenta?**

Es muy importante tener en cuenta las medidas de la tractora para adecuar la mejor opción de semirremolque para aprovechar la

máxima longitud, por ejemplo, dentro de los 16,50 m. legales. Si escoges un cuello demasiado largo vas a perder plano de carga, que en un mismo transporte puedas cargar dos máquinas en vez de una porque tu longitud de cama es la máxima y es muy importante. Lo mismo pasa con la tara, que puedas disfrutar de una carga útil de 1000kg + como mínimo que cualquier otro equipo en el mercado que también es muy importante.

**Mov.- ¿En qué medida la pandemia os ha hecho evolucionar digitalmente y cómo?**

Dado que la visita personal no ha sido posible durante meses y sigue siendo no recomendable, lo que hemos hecho ha sido preparar videos para ver el funcionamiento en detalle de los semirremolques, entre otro material digital que hemos podido compartir online con nuestros clientes.

**Mov.- Para este 2021, ¿qué planes de futuro tenéis que nos podáis adelantar?**

Habiendo estudiado las necesidades del mercado, podemos adelantar la disponibilidad de varios equipos que estarán disponibles en plazos bastante breves. Este es un país en el que las decisiones se toman muy rápido y dado nuestro carácter se nos hace difícil esperar.

Varios semirremolques de cama plana de 3 y 4 ejes, con alguna extensión, también semirremolque de cama rebajada y extensible de 2 ejes, con cuello desmontable y plataforma de contrapesos de 100 ton de carga útil y plataforma extensible de 2 y 3 extensiones con ejes direccionales.



**Pinche para ver el video**



# Faymonville

## JUAN MANCHADO

### Mov.- ¿Cómo se ha desarrollado el 2020 para vosotros después de la pandemia que nos ha tocado vivir?

Pues la dificultad principal ha sido la incertidumbre del mercado y la imposibilidad de visitar a nuestros clientes como era habitual, donde planeábamos las nuevas unidades a incorporar o los plazos de sustitución de equipos. Todo esto ha cambiado por muchas más videollamadas y conversaciones telefónicas.

### Mov.- ¿Qué modelos presentasteis en 2020 y cuáles son sus principales características?

Son varios los modelos nuevos del grupo Faymonville, destacamos el sistema de plataforma para carga de palas eólicas de con extensión de 69 m, así como los sistemas de transporte en Dolly. También cabe destacar el nuevo MAXTRAILER 510, que ha batido récord de ventas en tan solo un mes desde su lanzamiento.

### Mov.- ¿Habéis notado un descenso muy significativo en la demanda de equipos?

Se ha notado más prudencia y tiempo en la toma de decisión, pero el mercado sigue vivo y las demandas de nuestros clientes continúan. Hubo meses de gran incertidumbre, pero poco a poco vuelve la estabilidad.

### Mov.- ¿Qué productos os demandaron más el año pasado?

Hubo de todo, prácticamente vendimos toda la gama de vehículos Faymonville. Cabe destacar el equipo destinado a transporte eólico y las camas rebajadas de doble extensión.

### Mov.- ¿Qué crees que distingue a Faymonville de otros fabricantes y a vosotros como empresa?

La filosofía de empresa siempre ha sido la misma, paso a paso, de este modo hemos alcanzado una cota de mercado muy importante a nivel mundial y por supuesto nacional. El trato directo, la respuesta inmediata y la solución óptima. son nuestras claves de éxito.





**Mov.- ¿Hay algún modelo que sea vuestro buque insignia que os demanden por encima de los demás?**

Hay varios equipos que son insustituibles en la marca, como puede ser nuestro Megamax o Telemax. También Floatmax es uno de los más veteranos.

**Mov.- A la hora de adquirir equipos de transporte, ¿qué es lo más importante a tener en cuenta?**

La versatilidad es lo más demandado, también la adaptación a las necesidades de nuestro cliente, donde nuestro asesoramiento es importante para el éxito de sus transportes.

**Mov.- ¿En qué medida la pandemia os ha hecho evolucionar digitalmente y cómo?**

Pues como a la mayoría, más horas delante del ordenador, las videoconferencias se han instalado como algo habitual. También el uso de las WEB ha crecido de forma considerable.

**Mov.- Para este 2021, ¿qué planes de futuro tenéis que nos podáis adelantar?**

Es difícil prever algo en la situación actual, pero como optimistas y pensamos que será un año mejor que el pasado, donde poco a poco recuperaremos la normalidad funcional en lo social y las cifras de ventas serán superiores al año pasado.



**FAYMONVILLE**  
IBERICA

MÁS INFORMACIÓN  
**669 540 795**  
JUAN MANCHADO  
[juan.manchado@faymonville.com](mailto:juan.manchado@faymonville.com)

**Faymonville Ibérica Sp Tr S.I.** Polígono Industrial Centrovía. C/ Buenos Aires, 135. 50196 La Muela (Zaragoza) SPAIN



## Scheuerle presentó varios productos altamente innovadores en 2020: un año económicamente exitoso para ellos

### Mov.- ¿Cómo ha evolucionado 2020 para ti después de la pandemia que hemos vivido?

Nuestra recepción de pedidos estuvo y sigue estando por encima de las expectativas. En general, el negocio se desarrolló mejor que en 2019.

### Mov.- ¿Qué modelos lanzó TII Sales en 2020 y cuáles son sus principales características?

En 2020 SCHEUERLE ha introducido en el mercado varias soluciones de transporte altamente innovadoras. SCHEUERLE, una empresa que pertenece a TII Group, ha ampliado la serie de remolques de plataforma baja de la serie EuroCompact para incluir los modelos FLO2 y FLO3. Con esto, SCHEUERLE completa su programa en la clase de carga útil ligera. Los dos remolques con dos o tres

ejes pendulares en la parte trasera ofrecen cargas útiles de 37 y 48 toneladas, respectivamente, así como una plataforma baja telescópica, que permite longitudes de carga de hasta 12.270 o 12.610 milímetros. Además, los nuevos modelos EuroCompact de SCHEUERLE son particularmente fáciles de manejar y seguros de operar a la vez que ofrecen bajos costos operativos.

Con el RotorBladeTransportSystem (RBTS), sistema de transporte rotor de alas de SCHEUERLE, las flotas de transporte que operan en nombre de la industria de la energía eólica seguirán posicionadas de manera óptima en el futuro. SCHEUERLE desarrolló el RBTS junto con Vestas, el proveedor líder mundial de turbinas eólicas. El sistema consta de una plataforma rodante para jeep de dos ejes con

un dispositivo de rotación libre y un remolque de cuatro ejes. La carga y sujeción de la pala eólica se realiza según el principio plug-and-play (conecta y funciona). Con la ayuda de un dispositivo de elevación, la raíz del ala se levanta fácilmente del suelo. La solución de acoplamiento rápido consiste en el dispositivo de rotación libre con el adaptador de raíz y un marco de raíz que se conecta a la raíz del ala. Este marco se puede acoplar al dispositivo de giro libre en poco tiempo con la ayuda del adaptador. Una abrazadera en la plataforma fija la punta de la pala del rotor. Un jurado europeo formado por periodistas especializados acaba de otorgar a RBTS el Trailer Innovation Award 2021 en la categoría de chasis.

Además, SCHEUERLE está renovando las unidades Power Pack (PPU) Z180 y Z390.



Los usuarios se benefician de la facilidad de uso de la nueva pantalla táctil grande, ahora de doce pulgadas, y de la amplia optimización de las opciones de diagnóstico. Por lo tanto, la pantalla está ordenada a pesar del alto contenido de información. Además, todos los elementos gráficos están dibujados de tal manera que se explican por sí mismos. La gama de la serie PPU también incluirá en el futuro modelos con accionamientos eléctricos libres de emisiones. Los PPU Z180 y Z390 se utilizan para impulsar módulos SPMT (transportador modular autopropulsado).

El SCHEUERLE SPMT PowerHoss es una versión SPMT compacta especial, especialmente para logística interna. Esto se conocía anteriormente como SPMT ligero. Sin embargo, los módulos de transporte de esta serie no son "ligeros" en el sentido de estar reducidos por funcionalidades esenciales o carga útil. Porque el PowerHoss también se basa en la tecnología de la serie SPMT, que ha sido pro-

bada durante décadas y, por lo tanto, en las ventajas de todos los transportadores SPMT, a saber, la construcción robusta del chasis y la dirección electrónica multidireccional con todos los conocidos programas de dirección, que permiten una navegación de alta precisión de las mercancías transportadas.

#### **Mov.- ¿Ha notado una disminución muy significativa en la demanda de equipos?**

No, al contrario. Hemos notado un aumento de la demanda de equipos.

#### **Mov.- ¿Qué productos fueron más demandados el año pasado?**

Existe una fuerte demanda de transportadores modulares autopropulsados y cifras récord para todos los modelos EuroCompact, entre otros.

#### **Mov.- ¿Qué crees que distingue a las empresas del Grupo TII de otros fabricantes?**

Nuestros clientes valoran mucho el extraordi-

nario know-how en el desarrollo y construcción de soluciones de transporte especiales de alta calidad en SCHEUERLE. Además, nuestros ingenieros y técnicos trabajan juntos en estrecha colaboración con nuestro cliente. Esto significa soluciones de transporte que se adaptan de la mejor manera a las necesidades de los clientes. Y por último, pero no menos importante, aprecian enormemente nuestros servicios posventa que incluyen mantenimiento, renovación y línea directa de servicio siempre disponible, entre otros.

#### **Mov.- ¿Hay algún modelo que sea su buque insignia que se demande por encima de los demás?**

SCHEUERLE se enorgullece de llamar buques insignia a muchos modelos. Para nombrar los más importantes: los transportadores modulares SPMT, el innovador Trailer Power Assist (TPA) y el RotorBladeTransportSystem (RBTS).

#### **Mov.- A la hora de adquirir equipos de transporte, ¿qué es lo más importante a tener en cuenta?**

Se trata de fiabilidad técnica y bajos costes de propiedad. Y no olvidar: la solución de transporte debe adaptarse a las necesidades del cliente. Por lo tanto, es necesario un vínculo estrecho con los clientes y el mercado y, por supuesto, disponible en SCHEUERLE.

#### **Mov.- ¿Esta situación les ha hecho crecer digitalmente y cómo?**

La digitalización está en nuestra agenda desde hace bastante tiempo e incluso antes de la pandemia de Covid19.

#### **Mov.- Para este 2021, ¿qué planes de futuro tienes que nos puedas adelantar?**

SCHEUERLE trabaja continuamente en nuevos productos. Os avisaremos de las novedades lo antes posible.





transportes especiales y grúas



# Transportes TLP

## Mov.- ¿Cómo se ha desarrollado el 2020 para vosotros después de la pandemia que nos ha tocado vivir?

Como prácticamente todos los sectores hemos tenido momentos complicados debidos a la pandemia. Lo cierto es que se dibujaba un año 2020 muy interesante que quedó truncado a mediados del mes de marzo. La lógica inseguridad que nos planteo a todos un momento jamás antes vivido, creo incertidumbre en nuestros clientes y eso se notó durante los meses de marzo, abril y mayo, pero lo cierto es que conforme fue avanzando el año, algunas empresas hemos conseguido convivir con este tema y tras la toma de las necesarias medidas de protección, adaptación y seguridad, es cierto que la segunda mitad del año se fue normalizando la situación.

No obstante, nuestros objetivos de facturación, crecimiento y margen no han sido los que pensábamos el diciembre de 2019 si bien se presenta el ejercicio ha mejorado el anterior y se prevé un 2021 muy interesante, con proyectos importantes que desarrollar.

## Mov.- ¿Habéis notado un descenso muy significativo en la demanda de servicios?

Lo cierto es que no. No ha habido ningún proyecto en el que estuviésemos que hayamos dejado de realizar. Lo que sí que ha ocurrido es que algunos de ellos se han retra-



sado para este año 2021 o simplemente se realizaron en fechas posteriores a la propuesta. Nuestras empresas clientes han intentado por todos los medios seguir trabajando con cierta normalidad y algunas de ellas incluso por encima de lo esperado, aunque parezca increíble. Desgraciadamente hay sectores como la hostelería, hotelería o turismo que están sufriendo mucho toda esta situación y de los cuales también dependemos para realizar nuestros servicios. Vaya desde aquí un

mensaje de ánimo y gratitud porque han estado en los peores momentos.

## Mov.- ¿Qué tipo de servicios os demandaron más el año pasado?

Esta empresa históricamente ha estado muy bien posicionada en el transporte de prefabricado de hormigón. Seguimos dando un buen servicio y tenemos buenos profesionales y equipos para continuar ofreciéndolo. No obstante, estamos haciéndonos un hueco en



el transporte de mercancías industriales, depósitos, transformadores, matrices, maquinaria pesada, estructura metálica y es nuestro interés seguir avanzando en el transporte para este sector. Actuamos como solucionadores globales en transporte para nuestros clientes y este es un servicio que se valora; no ofrecemos únicamente transporte especial, sino que disponemos también de grúas, carga para estocaje de mercancías y somos operadores de transporte para dar soluciones también cuando nos solicitan transporte convencional.

**Mov.- ¿Qué crees que distingue a Transportes TLP de otros transportistas y a vosotros como empresa?**

Lo cierto es que hay buenas empresas de transporte especial en nuestro país. Nosotros estamos haciendo un esfuerzo por profesionalizar al máximo nuestros servicios avanzando en sistemas de calidad, ERPs, incorporación de equipos, formación, para ser cada vez más profesionales y efectivos. Lo que creo que nos distingue de otros es la capacidad de dar soluciones globales. Ofrecemos a nuestros clientes soluciones integrales que combinan el transporte, la elevación y los servicios transitorios y esto nos está permitiendo ser más competitivos tanto dentro como fuera de nuestras fronteras. Actualmente somos capaces de dar respuesta a casi cualquier demanda relacionada con el transporte de mercancías.

**Mov.- ¿Hay algún servicio que os distinga y que os demanden por encima de los demás?**

Lo cierto es que en el transporte especial todo se distingue porque son operaciones poco habituales para quien no conoce este mundo, pero sí que es cierto que nuestra empresa está dimensionada para el transporte de mercancías, dentro del especial, cuanto más pesadas o hiperdimensionadas mejor. Esto no es que nos haga mejores ni peores que el resto, pero es la realidad sin renunciar a otro tipo de cargas.



**Mov.- A la hora de adquirir equipos de transporte, ¿qué es lo más importante a tener en cuenta?**

En nuestro caso la capacidad de arrastre es fundamental. Las soluciones de ingeniería para obra civil precisan prefabricados cada vez más voluminosos y cada vez más pesados, lo que hace que nuestras tractoras y vehículos auxiliares tengan que responder a esta demanda que, con los equipos que se ofertan actualmente, en ocasiones sea de difícil solución. Lo mismo nos ocurre con otros sectores que nos solicitan cargas de grandes dimensiones y generalmente de gran tonelaje.

**Mov.- ¿En qué medida la pandemia os ha hecho evolucionar digitalmente y cómo?**

El transporte, como el resto de los sectores, está cada día más pendiente de avances tecnológicos que nos permitan anticipar soluciones y ser más eficaces. En este sentido, y en lo que al transporte especial se refiere, no existen muchas soluciones aplicables a nuestro día a día, posiblemente por ser

un transporte en que los desarrolladores de hardware no ven un negocio interesante. En este sentido hemos tenido en muchos casos que resolver nuestras necesidades con recursos informáticos propios. Mas allá de ello, hemos implementado sistemas de trabajo en línea que nos permitan trabajar desde diferentes ubicaciones, así como ERPs de posicionamiento de equipos que, estos sí, existen ya en el mercado.

**Mov.- Para este 2021, ¿qué planes de futuro tenéis que nos podáis adelantar?**

Tenemos un ambicioso plan de negocio que lleva aparejado fuertes inversiones en equipos más allá de las ya realizadas. Sin querer nombrar ninguno de ellos en particular y por la confidencialidad de nuestros clientes, existen numerosos proyectos vinculados a obra civil de ejecución más o menos temprana, obras de importancia para el transporte ferroviario, donde queremos estar presentes con gestiones muy avanzadas que espero nos permitan avanzar en nuestro ritmo de crecimiento.

**Soluciones globales en transportes especiales y grúas**

Polígono Malpica – C/F. parc. 52 (50016 Zaragoza) • [info@transportestlp.com](mailto:info@transportestlp.com) • [www.transportestlp.com](http://www.transportestlp.com)

# Genie fortalece su presencia con un nuevo distribuidor en Marruecos

A partir del 1 de enero de 2021, Hydraumac se convertirá oficialmente en distribuidor autorizado de Genie® para Marruecos.

Fundada en 2001 y con sede en Bouskoura, Marruecos, Hydraumac es un importador y distribuidor exclusivo de marcas de renombre mundial en los sectores de construcción, minería, canteras, energía, agricultura y manipulación de materiales, suministrando una amplia gama de maquinaria de alta calidad a las empresas más importantes de estas líneas de actividad en todo el mundo, Hydraumac es un socio imprescindible en términos de fiabilidad y servicio de los equipos.

La sólida reputación local de Hydraumac, su presencia internacional y su profundo conocimiento del mercado marroquí, en particular el sector de acceso aéreo, ayudarán a fortalecer la presencia de Genie en Marruecos. Además, Hydraumac y Genie comparten valores comunes, incluido el compromiso con un servicio de alta calidad.

Judith Henri, Genie Marketing Manager EMEAR (Europa, Oriente Medio, África, Rusia), Terex AWP, dice: "Buscando el mejor socio posible, buscábamos una empresa con una sólida formación financiera, un buen conocimiento de la estrategia de marketing y las diferentes demandas y estándares de un fabricante líder en el mercado, respaldados por testimonios de satisfacción de los socios de Genie en Marruecos".

Ella continúa: "Hydraumac demostró ser un socio ideal, lo que resultó en su nominación como Distribuidor Autorizado de Genie® en Marruecos a partir del 1 de enero de 2021. Como tal, la compañía distribuirá todas las gamas de productos Genie en todo el país y brindará servicio postventa. También nos permitirá beneficiarnos de un enfoque proactivo de los prospectos en el mercado marroquí a través de nuevos contactos y ventas futuras, particularmente para nuestras gamas de elevadores de personas y materiales".

Reputados como profesionales en el mercado, Silvio Rocha, Managing Director, Hydraumac, y Belkacem Bouhmedi, su Business Development Manager, tienen una visión clara de la expansión de su empresa y la asociación con Genie: "Queremos desarrollar una unidad de negocio de manipulación centrada en manipuladores telescópicos y plataformas aéreas de trabajo. Además, nuestro excelente conocimiento del mercado y nuestra sólida presencia local permitirán a Genie desarrollar su relación con los usuarios finales, además de ofrecer una ventaja en términos de reconocimiento de marca y desarrollo comercial para ambas partes.

Henri concluye: "Estamos encantados con esta nueva asociación, pues cumple todos los requisitos. Además del análisis pragmático de los datos, existe un buen sen-

timiento entre nosotros que solo puede conducir al placer de trabajar y compartir nuestro éxito juntos en el mercado marroquí".



# Germans Homs llega al Garraf de la mano de Alquileres Alejandro

Con fecha 1 de enero de 2021, Germans Homs Lloguer de Maquinària 1852 S.L. adquiere la actividad de la sociedad Alquileres Alejandro, S.L., empresa ubicada en Vilanova i la Geltrú y dedicada al alquiler de maquinaria, principalmente para los sectores de la construcción y obra pública.

Germans Homs, ya consolidada con 12 sedes en Cataluña como referente en el alquiler de maquinaria, andamios, módulos prefabricados y estructuras, adquiere la unidad productiva de Alquileres Alejandro.

A raíz de esta compra, la Compañía refuerza su presencia en la segunda corona metropolitana de Barcelona, con un punto de alquiler en Vilanova i la Geltrú, apostando así por un servicio de proximidad.

Esta nueva adquisición de la actividad de Alquileres Alejandro, permitirá ofrecer un servicio ampliado en el Garraf, especialmente para el sector de los eventos, la rehabilitación y las construcciones provisionales.

Germans Homs prestará servicio a todos los clientes de Alquileres Alejandro, ofreciendo las mismas ventajas que tenían hasta ahora y dándoles además la posibilidad de alquilar otro tipo de máquinas, equipamiento, módulos y andamios.



Dicha operación ha contado con la participación de ONEtoONE, firma global de asesoramiento en compra venta de empresas y Advisoria, como asesores legales y financieros.

FIABILIDAD - SEGURIDAD

## ALKORA

GRUPO VERSPIEREN

LÍDERES en gestión de Programas de SEGUROS y GERENCIA DE RIESGOS para las empresas de maquinaria.

Consúltenos sin compromiso

915 179 080

alkoramad@alkora.es

www.alkora.es

ALKORA E.B.S. Correduría de Seguros y Reaseguros S.A.U.  
 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.



# Ravas

## RAVAS, creando inteligencia en la cadena de suministro de las empresas farmacéuticas

Covid-19 está poniendo a prueba las cadenas de suministro de todo el mundo, sobre todo las de las empresas farmacéuticas. La escasez de materias primas aumentada y la demanda sobrecargada en decrecimiento causan disrupción. El control de su cadena de suministro es un desafío importante para todas las empresas farmacéuticas en la actualidad. RAVAS ofrece una gama de sistemas de pesaje móviles adaptados de forma única para su uso en cadenas de suministro farmacéuticas, desde la producción hasta la distribución, desde la sala limpia hasta la bahía de envío. Estos sistemas de pesaje móviles conectados proporcionan información constante sobre los flujos de materiales, información que permite a las empresas farmacéuticas optimizar la eficiencia en el uso de los recursos de materiales y monitorear su cadena de suministro, tanto en sentido ascendente como descendente.

### **CAMPEÓN DE SALA LIMPIA**

Tome el RAVAS Touch GMP: una transpaleta pesadora de acero inoxidable, especialmente

adecuada para procesos de procesamiento por lotes en entornos de producción farmacéutica. Todas las superficies de esta báscula móvil están electropulidas y completamente cerradas en la parte superior. La parte inferior de las horquillas de la báscula está abierta para evitar la acumulación de humedad y sustancias. Todas las soldaduras en esta transpaleta pesadora de acero inoxidable son continuas y pulidas, sus rodamientos están hechos de polímeros sin lubricación. La báscula también está disponible en versión certificada ATEX, para uso en entornos peligrosos.

### **PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS**

RAVAS ha hecho de la Touch GMP una báscula de alta precisión, gracias al uso de sus FlexBolts patentados. La pantalla táctil proporciona varios programas funcionales avanzados para el procesamiento por lotes, la dosificación y el ingreso y registro de ID de productos. Una gama de opciones de conectividad permite la comunicación de datos de peso, para una gestión de calidad documen-





conectadas a lo largo de la cadena de suministro, recopilando continuamente datos sobre los flujos de materiales. Esta información sobre los materiales que se mueven a través de las cadenas de suministro permite a las empresas ser más eficientes y, en definitiva, más rentables.



tada y trazabilidad. Y cuando la sala limpia se limpia entre lotes, simplemente haga girar la báscula a un lado.

### **LAS CARRETILLAS ELEVADORAS CONECTADAS MONITOREAN LAS CADENAS DE SUMINISTRO**

RAVAS iForks es un conjunto de báscula sobre horquillas que se pueden instalar en cualquier carretilla elevadora en diez minutos. Permite el pesaje de mercancías paletizadas sin sacarlas del proceso logístico y convierte las carretillas elevadoras en plataformas para recopilar datos sobre flujos de materiales.

Comprobación de mercancías entrantes mientras descarga camiones de carga. Pesaje de materias primas mientras las traslada entre producción y almacén, para control de stock.

Pesaje de mercancía saliente en la bahía de expedición, para verificación, planificación y evitación de sobrecargas.

### **LA CONECTIVIDAD CREA INTELIGENCIA EN LAS CADENAS DE SUMINISTRO**

Todos los sistemas de pesaje móviles RAVAS, ya sea que estén instalados en carretillas elevadoras, transpaletas manuales o carretillas de almacén, brindan conectividad a los sistemas TMS, WMS o ERP. A través de Bluetooth a dispositivos utilizados en la carretilla o cerca de la, o a través de la red inalámbrica del usuario. Esto crea flotas de maquinaria





# 25m con jib

## Nueva plataforma telescópica de Multitel de 25 m con jib

Multitel Pagliero, S.p.A., ha lanzado la nueva plataforma sobre camión de 25 m con jib, MJE 250 para el mercado europeo. El nuevo modelo es el primero de las renovaciones de la nueva gama MJ.

El MJE 250 tiene una capacidad de cesta de 250 kg, cuatro estabilizadores automáticos extensibles con área de estabilización variable para que se puedan extender en uno o en ambos lados, así como en la parte delantera y trasera.

Con los estabilizadores extendidos y 100 kg en la cesta, la plataforma garantiza un alcance horizontal de más de 14 m en el lateral y casi 17 m en la parte trasera. Una ventaja más que garantiza este modelo es la parte negativa del esquema de trabajo que con un brazo completamente extendido puede alcanzar los -3,5 m.

El brazo articulado garantiza una mayor versatilidad de este modelo, ideal para varias aplicaciones donde la articulación adicional puede ayudar a alcanzar la posición de trabajo.

La tecnología central es Aluminio Multitel, que es el resultado de una avanzada investigación tecnológica en aleaciones de aluminio que la empresa viene realizando desde hace muchos años, permitiendo obtener estructuras ligeras y rígidas, así como una notable al-

tura y alcance. MJE 250 está completamente diseñado y construido en las instalaciones en Manta, Italia (en la provincia de Cuneo) y es el primer producto de una nueva gama con el mejor rendimiento de su clase.

El brazo telescópico está fabricado con aleaciones de aluminio de alta resistencia basadas en un diseño específico de Multitel. Fabricados en una sola pieza sin juntas soldadas, ofrecen resistencia en cualquier condición. La pluma tiene cinco secciones de las

cuales cuatro son telescópicas con un movimiento suave garantizado por los controles hidráulicos totalmente proporcionales.

El sistema MUSA (Alcance Multitel-Auto-Adaptable) se ha integrado con la implementación adicional "X". MUSA X combina la flexibilidad del clásico MUSA donde el alcance se calcula en base a la extensión de los estabilizadores, el peso en la cesta, la configuración geométrica del brazo (ángulo y longitud), con una nueva variable: la inclinación del chasis.

---

**CON LOS ESTABILIZADORES EXTENDIDOS Y 100 KG EN LA CESTA, LA PLATAFORMA GARANTIZA UN ALCANCE HORIZONTAL DE MÁS DE 14 M EN EL LATERAL Y CASI 17 M EN LA PARTE TRASERA. UNA VENTAJA MÁS QUE GARANTIZA ESTE MODELO ES LA PARTE NEGATIVA DEL ESQUEMA DE TRABAJO QUE CON UN BRAZO COMPLETAMENTE EXTENDIDO PUEDE ALCANZAR LOS -3,5 M.**

---

**LA TECNOLOGÍA CENTRAL ES ALUMINIO MULTITEL, QUE ES EL RESULTADO DE UNA AVANZADA INVESTIGACIÓN TECNOLÓGICA EN ALEACIONES DE ALUMINIO QUE LA EMPRESA VIENE REALIZANDO DESDE HACE MUCHOS AÑOS, PERMITIENDO OBTENER ESTRUCTURAS LIGERAS Y RÍGIDAS, ASÍ COMO UNA NOTABLE ALTURA Y ALCANCE**

Esta mejora, basada en el probado sistema MUSA, otorga el máximo rendimiento posible a la canasta en todas las posiciones del brazo y aceptando un máximo de 3° de inclinación residual del chasis.

La inclinación real medida del chasis (medida en 360° del brazo) se utiliza para ajustar en tiempo real el limitador de alcance (basado en la presión).



Este sistema maximiza el área de trabajo de acuerdo con la carga en la cesta y la posición de los estabilizadores, otorgando al MTE 230 un alto grado de versatilidad para diversas tareas de trabajo.

El MJE 250 tiene un subchasis de aleación de aluminio resistente soldado automáticamente por los robots de Multitel. La configuración estándar incluye la estabilización automática de los estabilizadores con un solo botón, y el retorno automático a la posición de transporte con un solo botón, todo lo cual la convierte en una plataforma muy fácil de usar y de alto rendimiento.

También disponible en la MJE 250, está el sistema de comunicación Remoto, con posibilidad de localización GPS, visualización del estado de la máquina, parametrización y

diagnóstico remoto, a través del sistema de Telemetría.

La plataforma se ofrece actualmente en Mercedes Sprinter e Iveco Daily, ambos con motores de bajas emisiones Euro 6 D, Iveco Daily 35S14H, Mercedes Sprinter 311-314 e Isuzu M21 Ground.

Multitel Pagliero ofrece una gama completa de soluciones montadas en camiones que van desde 13 a 77,5 m, plataformas sobre orugas, así como una solución específica de plataforma contra incendios.

La máquina también se puede instalar en camiones con PTT > 3,5 toneladas, de acuerdo con las especificaciones específicas del cliente.

En España, las plataformas Multitel se distribuyen a través de TRANSGRUAS.



**WWW.TRANSGRUAS.COM**  
 info@transgruas.com | +34 938 498 388

**+ de 40 años dando servicio al mercado de la elevación**

# Spain Crane presenta Elevatorno, el elevador para superficies de vidrio

Spain Crane es especialista en equipos de elevación, con minigrúas, robots cristaleros y todos los equipos necesarios para manipular vidrio.

En esta ocasión presenta Elevatorno, un método de elevación suave que debido al diseño innovador y patentado, los componentes



se tiran de dos cuerdas de tracción. De esta forma, las piezas no pueden torcerse ni frotarse contra la pared de la casa de manera incontrolada.

Es fácil de transportar ya que se ahorra el pesado trabajo de transporte de mercancías a través de escaleras estrechas, alivia su salud y por lo tanto, están más motivados y enérgicos.

Gracias a Elevatorno se obtiene un trabajo rápido y eficiente: listo para usar en solo cinco minutos, el minilift de construcción puede usarse para trabajar en el techo plano, balcón o directamente fuera de la ventana.

La construcción del Elevatorno consta de tres partes. Una persona puede transportarlo fácilmente en una camioneta y colocarlo en el destino en cinco minutos. ¡No podría ser más fácil!

Si desea hacer rodar la grúa de construcción de un sitio a otro, los cabrestantes no necesariamente tienen que ser desmantelados.

Aquí puede ver una descripción general de las características del Elevatorno de construcción:

- Parte principal: L x A x H 1800 x 770 x 400 mm / Peso: 45 kilogramos



- Patas delanteras regulables en altura: 850-1200 x 650 mm
- Peso: 4 kilogramos
- Bloque de cabrestante: 1000 x 150 x 200 mm | Peso: 25 kilogramos
- Fuente de alimentación: 220 V | Potencia: 2 x 450 W.
- Velocidad de elevación / descenso: 10-12 m / min
- Peso máximo de extracción: 150 kg
- Contrapeso a plena carga: 120 kg
- Longitud de la cuerda: 25 m hasta 7 pisos
- Dimensiones externas permitidas de ventanas, puertas, paneles, cristales que se pueden levantar:
- Alto x ancho x profundidad: 2300 x 2500 x 300 mm

## Nueva incorporación en Cema Baterías

CEMA Baterías, empresa de importación y distribución de baterías a nivel internacional, comienza el año apostando fuerte por su marca e incorpora, como responsable del Departamento de Comunicación y Marketing, a Laura Robles.

Laura es periodista especializada en comunicación estratégica y marketing digital con más de media década de experiencia en departamentos de comunicación y marketing tanto en empresas privadas como en instituciones y compañías españolas y anglosajonas.

Con esta incorporación, CEMA Baterías suma talento a su empresa, apostando, como siempre por la creación de un equipo solvente, formado y capaz de afrontar cualquier reto en el mercado.



# Manain incorpora tijeras eléctricas LGMG para la venta

La empresa especialista en plataformas elevadoras, Manain, incorpora en su stock los nuevos modelos de tijeras eléctricas LGMG. Se trata de los modelos AS0607 de 7,8m, AS0808E de 10m, AS1212E de 14m y la AS1413 de 15,8m.

Actualmente, Manain dispone de diferentes unidades del mismo modelo, totalmente nuevas para la venta, con un precio muy competitivo y con puertos incluidos a toda la península.

Esta no es la primera vez que Manain apuesta por las tijeras eléctricas de la marca china LGMG. Hace 3 años que incorporó la primera tijera LGMG, y desde entonces siempre ha contado con algún modelo en stock.

Si bien la marca todavía no es muy conocida en el mercado español, poco a poco parece que se irá ganando su espacio, gracias a su apuesta por componentes de gran calidad como las baterías Trojan, el motor hidráulico Roller stator o el controlador de motor del fabricante Curtis.

Para más información contactar con comercial@manain.com

Puede ver un video en:  
[https://youtu.be/FES2pVXoq\\_U](https://youtu.be/FES2pVXoq_U)



[Pinche para ver el video](#)

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](http://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.

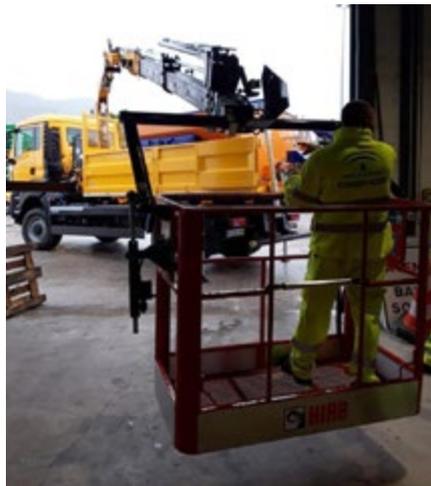
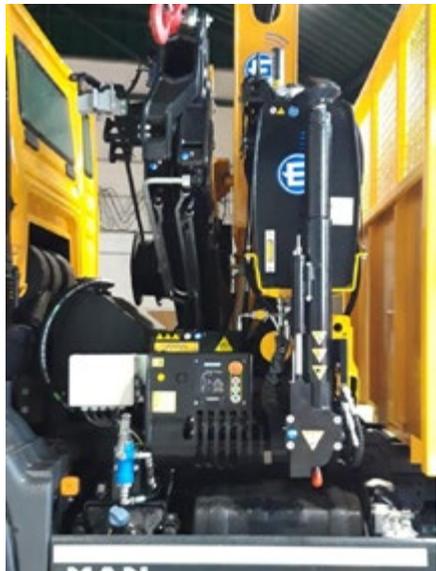


# Hiab Iberia hace una nueva entrega de grúa Effer

Hiab Iberia, ha hecho entrega de la grúa EFFER 125S4 Mewp. Esta grúa además de las características generales de una grúa para trabajo de elevación de materiales y diferentes elementos, también viene equipada para el trabajo con cesta de personal, de acuerdo con la EN 280.

EFFER representa las soluciones definitivas y los diseños de grúas que le ayudan a lograr los tipos más difíciles y variados de trabajos de manipulación de carga. Nada está ni demasiado lejos ni demasiado alto como para ser elevado, y la pasión y los conocimientos que hay tras los desarrollos de sus diseños son todo lo que necesita para "vencer el desafío".

Más sobre Effer: <http://bit.ly/3bB8F8v>



**45**

kg	205	245	195	155	95	75
m	2,75	4,8	4,3	3,3	13,2	13,1

standard

- HSS
- >180°
- 360°
- 360°
- 360°
- 360°
- 360°
- 360°

MODEL	trm	[°]	mm	mm	mm	mm	t
45	10,84	400	2285	2495	790	4560	13





ARTÍCULO COMPLETO EN LA PÁGINA 82

# RENDIMIENTO A TOPE GARANTIZADO EN EL TIEMPO



VISTA 360°



MOTORES  
STAGE V



BATERÍA DE  
LITIO



CARGA  
RÁPIDA



TRANSMISIÓN  
HIDROSTÁTICA



4 MODALIDADES  
DE CONDUCCIÓN



RUIDO  
REDUCIDO



0 EMISIONES



**ELECTRIC RANGE**  
2,6 ton  
6 m

**SMALL RANGE**  
2,6 ton  
6 m

**COMPACT RANGE**  
3 ton  
de 7 m a 9 m

**MIDDLE RANGE**  
3,5 ton a 4,5 ton  
de 7 m a 11 m

**HEAVY DUTY RANGE**  
6 ton a 7 ton  
de 9 m a 10 m

**BIG RANGE**  
4 ton a 4,5 ton  
de 14 m a 17 m

**FARESIN INDUSTRIES SPA** - Via dell'Artigianato, 36 - 36042 Breganze, Vicenza  
Tel. +39 0445 800300 - Fax. +39 0445 800340 - [faresin.com](http://faresin.com)



## AECE solicita al Ministerio de Sanidad la vacunación prioritaria de sus trabajadores de primera línea

La Asociación de Empresas de Carretillas Elevadoras, AECE, ha solicitado al Ministerio de Sanidad a través de un escrito, registrado el pasado viernes 15 de enero, que se incluya a los trabajadores de primera línea del sector de las carretillas elevadoras en el calendario prioritario de vacunación.



En estos tiempos de crisis sanitaria derivada de la propagación del SARS-CoV-2, dentro de las empresas de AECE se encuentran especialmente expuestos los técnicos de reparación y mantenimiento, que deben realizar su trabajo, no solo en sus talleres sino también y especialmente en los domicilios de los clientes donde se encuentran trabajando las máquinas. Por tanto, durante varias horas los técnicos de reparación y mantenimiento, que son indispensables para el desarrollo de las actividades esenciales, trabajan en lugares particularmente expuestos al virus como son los hospitales, centros sanitarios y otros lugares de riesgo, actuando en primera línea frente al virus.

Los motivos alegados en el escrito son que las empresas del sector de las carretillas elevadoras a las que representa AECE, son empresas de servicios que trabajan en múltiples sectores, pero que de forma principal posibilitan la cadena de suministro, vendiendo, alquilando, manteniendo en condiciones de seguridad y reparando las máquinas que son necesarias para desarrollar la actividad de sectores estratégicos para esta crisis como son el sector alimentario, farmacéutico o el hospitalario entre otros.

AECE sigue defendiendo la importancia del sector de las carretillas elevadoras, que se ha evidenciado como sector esencial durante la pandemia y espera que sus trabajadores de primera línea puedan ser incluidos en el Plan de vacunación prioritaria del Ministerio de Sanidad para el mantenimiento de los servicios esenciales en condiciones de seguridad.

## Las empresas de AECE ayudan durante la borrasca Filomena

El vicecalde de Alcobendas, Miguel Ángel Arranz Molins, en la Comunidad de Madrid, ha llamado directamente al Secretario General de AECE, Juan Pablo Viniegra Iglesias, para solicitarle ayuda en las labores de limpieza de las calles del Norte de Madrid por la gran nevada ocasionada por la borrasca Filomena.

Esto solo ha sido un ejemplo de la respuesta de las empresas de AECE, que una vez más se han puesto al servicio de la sociedad en las condiciones más adversas demostrando que el sector de las carretillas elevadoras es un sector esencial y que es capaz de reaccionar de una manera ágil y eficaz ante cualquier eventualidad.

Desde AECE se quiere agradecer la confianza a las instituciones que han requerido los servicios de nuestras empresas y se participa a todas las entidades, ya sean públicas o

privadas, nuestra disposición para cooperar ante cualquier emergencia como se ha hecho hasta ahora.



## Nuevos miembros de AECE

**ELEVACIÓN DE CARGAS, NUEVO MIEMBRO DE PLENO DERECHO DE AECE**



Elevación de Cargas, S.L., empresa asturiana con más de 46 años de experiencia en el sector de la maquinaria, domiciliada en Llanera, Asturias, es nuevo Miembro de Pleno Derecho de AECE, después de que la Junta Directiva haya aprobado su solicitud formal de incorporación.

**MAXBER, NUEVO MIEMBRO DE PLENO DERECHO DE AECE**



Plataformas Ber, S.L. (MAXBER), empresa vallisoletana con más de 18 años de experiencia, domiciliada en Valladolid, Castilla y León, es nuevo Miembro de Pleno Derecho de AECE, después de que la Junta Directiva haya aprobado su solicitud formal de incorporación.

**GORAPEN, NUEVO MIEMBRO DE PLENO DERECHO DE AECE**



Gorapen, S.L., empresa alavesa, domiciliada en Vitoria-Gasteiz, es nuevo Miembro de Pleno Derecho de AECE, después de que la Junta Directiva haya aprobado su solicitud formal de incorporación.

**CEBRÍA, NUEVO MIEMBRO COLABORADOR DE AECE**



Cebriá, S.L., empresa de accesorios para carretillas elevadoras, es nuevo Miembro Colaborador de AECE, después de que la Junta Directiva haya aprobado su solicitud formal de incorporación.

AECE sigue su expansión sostenida en el tiempo y ya son 134 empresas las unidas al nuevo proyecto, entre miembros de pleno derecho (98) y colaboradores (36).

## El Sprint de Bravi, ideal para trabajos de stock

La idea es hacer menos esfuerzo y obtener más eficacia: esto es posible con el recogepedidos de la empresa italiana especializada en el diseño y producción de plataformas móviles Bravi.

Trabajar de manera inteligente permite no solo ahorrar energía, sino también aumentar la calidad de la tarea realizada; para ello es necesario contar con las herramientas adecuadas: Sprint by Bravi Platforms satisface las necesidades del operador y los flujos logísticos del almacén.

### Características

Las medidas del recogepedidos, 80 centímetros de ancho y 150 cm de largo, hacen que Sprint sea compacto y manejable: la plataforma se mueve rápidamente y permite realizar una rotación completa sobre su propio eje. Se puede colocar en la plataforma de carga hasta 90 kg de material, ajustable mediante un botón en la máquina, pero se puede colocar mercancía adicional en el capó, hasta un peso de 113 kg: el operador hace menos esfuerzo que el método tradicional porque no está obligado a bajar, empujar la escalera y caminar.

De hecho, la plataforma se puede elevar hasta una altura de 5,35 metros y tiene una autonomía que le permite viajar 28 km. El estado del vehículo, la batería y el tiempo de funcionamiento del sistema se pueden consultar fácilmente a través de la gran pantalla LCD. Hay varios accesorios disponibles, como el bloqueo de puerta completo, el bloque de puerta eléctrico en elevación; sensores de puerta; el carro para el transporte de paquetes voluminosos y puertas, los faros LED y los rodillos guía laterales de diferentes tamaños.

### La gama Sprint

Basada en 10 años de continuas mejoras técnicas, la línea de plata-



formas tiene un diseño simple y componentes cuidadosamente seleccionados. No se requiere ningún mantenimiento de rutina gracias al innovador sistema de elevación de columnas y la opción de equipar todas las máquinas con baterías AGM.

### Buenas plataformas

Fundada por Pierino Bravi en 1978, la empresa especializada en la producción de plataformas móviles tiene su sede administrativa y de producción en Ancona, en una fábrica de unos siete mil metros cuadrados completa con taller, línea de montaje automática y un área dedicada a pruebas de seguridad y confiabilidad. Bravi Platforms tiene una capacidad de producción de tres mil máquinas al año destinadas al mercado italiano y europeo, pero también a nivel mundial: hasta la fecha, la compañía ofrece sus servicios en 48 países, principalmente en Alemania, Escandinavia, Reino Unido y USA.

DESCÚBRELA EN LÍNEA

**JEKKO**  
MINI GRÚAS | MINI PICKERS  
GRÚAS TELESCÓPICA CON CABINA SOBRE ORUGAS  
GRÚA ARTICULADA SOBRE ORUGAS | VACÍO Y HERRAMIENTAS  
[www.jekko-cranes.com](http://www.jekko-cranes.com)

# SPX650

TODAS LAS GRÚAS QUE NECESITAS

# Manitou Group presenta su nueva hoja de ruta: "Nuevos Horizontes 2025"

Los trastornos provocados por la crisis sanitaria de 2020 han afectado profundamente a todos los agentes económicos y a los mercados. Las nuevas apuestas están desafiando las prioridades globales y, como resultado, las del Grupo Manitou. Impactado por estas transformaciones, el Grupo presenta su nueva hoja de ruta para 2025.

El plan "New Horizons 2025" se basa en 4 orientaciones:

- Superar las expectativas del cliente con servicios de valor agregado,
- Impulsar la transición verde para un modelo de negocio sostenible,
- Aumentar el rendimiento con operaciones optimizadas,
- Construir el éxito en un equipo unido, con DATA como un factor de cambio e innovación como su ADN.

Sobre la base de este nuevo Plan, el Grupo Manitou se ha marcado el objetivo de lograr lo siguiente para 2025:

- Ingresos de más de 2.500 millones de euros
- Un beneficio operativo recurrente de más del 8% de las ventas
- EBITDA recurrente \* superior al 10% de las ventas

Además, Manitou Group espera invertir alrededor de 460 millones de euros durante la duración del plan, hasta 2025.

Todos estos objetivos se definen excluyendo adquisiciones y asumiendo que las condiciones del mercado no se vean afectadas por ninguna nueva crisis importante o estructural.

## Nueva organización del Grupo

A partir de enero de 2021, el Grupo Manitou está organizado en dos divisiones, la División de Productos y la División de Servicios y Soluciones. Como resultado de la fusión de las divisiones Material Handling & Access (MHA) y Compact Equipment Products (CEP), la División de Productos está presidida por Elisabeth Ausimour, anteriormente Presidenta de la División MHA.



## Mensaje de Michel Denis, Presidente y Director Ejecutivo

«2020 marcó al mundo por una crisis sanitaria y luego económica de magnitud desconocida. A lo largo del año, el Grupo se centró en proteger a sus empleados, adecuar sus operaciones, optimizar la relación con los clientes y su desempeño financiero. Comenzamos el año 2021, reorganizados y remodelados, con una nueva hoja de ruta, "New Horizons 2025" llena de ambiciones y desafíos.

La muy buena dinámica de entrada de pedidos observada durante el tercer trimestre se vio fuertemente amplificada a finales de año. Sin embargo, las incertidumbres resultantes de un entorno sanitario y económico muy poco claro siguen siendo fuertes».

# Nagano realiza su primera venta a Suiza

La plataforma Nagano Z11Auj mejorada en Europa ha sido vendida a Airnace, con sede en Suiza, por el distribuidor Vertimac.

La empresa de alquiler, que ofrece una gama completa de equipos de acceso, así como ascensores de construcción, minigrúas, manipuladores telescópicos, forklifts y andamios de aluminio con su socio Indupro, tomará la entrega de la unidad en el primer trimestre de este año.

La plataforma Z11Auj cuenta con una altura de trabajo de 11,4 m Z11Auj. Es producida por Nagano, con sede en Japón, cuenta con dimensiones de plataforma extra grandes de 3150 x 2050 x 1100 mm, lo que lo hace ideal para trabajar en túneles. La carga máxima en la cesta es de 600 kg, mientras que la máquina ofrece un ángulo de inclinación de cinco grados y una velocidad de desplazamiento de hasta 2,5 km/h.



El Nagano Z11Auj

# Diez brazos eléctricos de Snorkel para Rusia

La empresa de alquiler rusa Arslift ha añadido diez plataformas articuladas eléctricas Snorkel A38E a su flota de alquiler.



res para una máxima flexibilidad en el trabajo. Sabemos que serán muy populares entre nuestros clientes industriales y de la construcción”.

Konstantin Kuvaldin, Gerente de Territorio para Europa Central y del Este en Snorkel agregó: “Estamos agradecidos con Arslift por esta inversión en el popular Snorkel A38E, que estoy seguro de que encajará perfectamente con su flota. Esperamos construir una sólida relación futura con el equipo de Arslift”.

Entregadas en diciembre, las diez plataformas articuladas eléctricas, construidas en las instalaciones de Snorkel en el Reino Unido, se implementarán inmediatamente en la flota de alquiler para cumplir con los requisitos del cliente. El Snorkel A38E alimentado por batería ofrece una altura de trabajo máxima de hasta 13,5 m, cuenta con una configuración de brazo articulado / telescópico para una maniobrabilidad excepcional y se beneficia de dimensiones compactas para navegar en espacios reducidos.

Con sede en la ciudad de Nizhny Novgorod y cinco sucursales de alquiler en Moscú, Samara, Kazán, Saratov y Kaluga, Arslift se especializa en el alquiler de plataformas elevadoras de trabajo móviles y opera una flota de alquiler de más de 300 unidades autopropulsadas. Arslift también ofrece a la venta una amplia gama de equipos de elevación aéreo líderes.

Aleksandr Opolev, Director de Desarrollo Comercial de Arslift, dijo: “Estamos muy contentos de agregar el Snorkel A38E a nuestra flota de alquiler. Con una relación peso / altura líder en la industria y accionamiento directo de CC, estos elevadores ofrecen un ciclo de trabajo prolongado entre cargas y la energía eléctrica significa que pueden usarse en interiores y exterior-



Gets you there.

## PAYLOAD THAT GETS YOU THERE



El EURO-PX es la última generación de góndolas de cama rebajada con ejes pendulares de Nootboom. El EURO-PX está disponible desde 2 a 10 líneas de ejes. Innovaciones con características únicas que incluye una ranura para excavadoras profunda y ancha en el conjunto de ejes y una carga por eje máxima legal. La combinación de la ranura para excavadoras con un mínimo de 12 tons. Por línea de eje hace que el EURO-PX no tenga rivales en Europas. Por ejemplo, la cama rebajada con 2 ejes pendulares es el único vehículo con 12 tons de carga por eje en Holanda y Alemania. La aplicación exitosa de la innovación para satisfacer las actuales necesidades del mercado pueden dar a las empresas dedicadas al transporte especial una ventaja competitiva.

Nootboom. Gets you there.

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





# Full Electric

## Faresin 6.26 Full Electric: Energía verde para la manipulación

El modelo más compacto de la gama de manipuladores telescópicos del fabricante italiano Faresin, con una capacidad máxima de 2,6 t y un alcance máximo de 5,9 m, ahora también está disponible en una versión totalmente eléctrica. La alimentación por batería permite una autonomía hasta 6 horas y la hace adecuada especialmente para su uso en espacios cerrados o con ventilación reducida.

### EL PRIMER DEL MUNDO

#### SOSTENIBILIDAD EFECTIVA: UN MANIPULADOR TELESCÓPICO POTENTE Y PRODUCTIVO

El primer manipulador Full Electric que se produce en serie a nivel mundial según estándar de calidad de fabricación sin igual. Un diamante tecnológico, diseñado e industrializado por FARESIN Industries, que introduce el concepto de sostenibilidad efectiva: el respeto al medio ambiente sin sacrificar la rentabilidad y el rendimiento.



## VALOR "VERDE"

### REDUCE LOS COSTOS OPERATIVOS Y AUMENTA LA PRODUCTIVIDAD

Reducción del 60% en los costos operativos, puesta a cero del mantenimiento relacionado con el motor diesel, superamiento de los límites reglamentarios de ruido y contaminación de gases de escape, su energía sostenible y silenciosa puede operar libremente en todas las obras urbanas y en todas las áreas de trabajo antes excluidas: lugares cerrados, ambientes con alta concentración de público, estaciones y áreas aeroportuarias, centros históricos, invernaderos. El sistema de telemetría FARMATICS permite analizar todos los indicadores de rendimiento y consumo de combustible del vehículo e intervenir de forma remota si es necesario. La geolocalización constante y el seguimiento del estado de la actividad lo convierten en un importante aliado para la gestión de flotas.

## POTENCIA SILENCIOSA

### SIN RENUNCIAR AL RENDIMIENTO

ADN sostenible, ideal para la construcción, la agricultura y el alquiler. El confort medioambiental es su tarjeta de presentación. La cabina es la más espaciosa de su categoría, con herramientas fáciles de usar y máxima ergonomía. El monitor LCD en color siempre garantiza un contraste óptimo para una máxima legibilidad de todos los indicadores principales de la máquina. El corazón es la batería de litio de 80 V y 300 o 400 Ah que alimenta dos motores eléctricos, de 15 kW para transmisión y de 10 kW para servicios. La energía se suministra solo cuando se requiere, evitando el desperdicio de energía y extendiendo aún más la duración de la carga. Tres sistemas de carga disponibles: integrado en 13 horas, Fast 60 Ah en 5 horas y Fast 200 Ah para recargar en 2 horas y 30 min.



**FUERZA SOSTENIBLE**

**VERSÁTIL Y SEGURO**

El chasis construido íntegramente por FARE-SIN es compacto y robusto y permite afrontar cualquier condición de trabajo. El 6.26 FULL ELECTRIC es compatible con enganche Euro y Faresin y con una amplia gama de accesorios para uso industrial, de construcción o agrícola (horquillas, cubos, pilones). Además, el brazo flotante permite seguir el suelo perfectamente como utilizar de barredoras o de palas. Las potentes luces de LED permiten trabajar aun en zonas sin iluminación.





# RIWAL



## BIENVENIDOS A MYRIWAL

**Gestione facilmente sus  
máquinas alquiladas**

# Maqel: EL arrendamiento operativo, la mejor opción en momentos de incertidumbre

¿Has considerado contratar un arrendamiento operativo para ampliar o renovar parte de tu flota de alquiler? MAQEL, el distribuidor en exclusiva de JLG Industries para España y Portugal, está ofreciendo este servicio desde el año 2014 con éxito cada vez mayor, esperando financiar este año 10 millones de euros más.

El servicio de arrendamiento operativo permite la financiación de maquinaria facilitando el crecimiento o renovación sin desembolso inicial de capital, apareciendo las cuotas, de mayor magnitud que las amortizaciones de un leasing financiero, como gasto con su ahorro en la fiscalidad. Se trata de una opción ágil, especialmente válida en tiempos de incertidumbre donde la liquidez es crucial, como los que estamos viviendo ahora con la crisis sanitaria y económica COVID-19.

**Angel Jurado de INTERPLATAFORMAS**, resume: "Realmente es una facilidad en el sentido que no ocupa riesgos de las líneas de crédito. El precio es un poco más caro, pero riesgo y compromiso menores ante una situación muy complicada, podríamos negociar una solución a medida, llegando a un acuerdo comercial".

El arrendamiento operativo es un alquiler basado en un contrato en el que la financiera perteneciente al Grupo delega en clientes el uso de las plataformas elevadoras distribuidas por MAQEL durante los meses acordados con sus cuotas mensuales. A la finalización del contrato, el cliente puede elegir entre devolver la máquina o ejecutar la opción de compra pactada a la firma del acuerdo. La opción de compra está vigente desde el inicio del contrato pudiendo ejecutar en cualquier momento sin coste alguno de cancelación.

Es cierto que el arrendamiento operativo ofrece beneficios claros:

- Pagos mensuales fijos, fácilmente controlable.
- Duración prefijada a 48 o 60 meses, pudiendo estudiarse otras alternativas.



- Opción de compra anticipada de la máquina a lo largo de toda la duración del acuerdo.
- Un alquiler fuera del balance por lo que no registra como deuda al considerarse gasto.
- Ahorro en fiscalidad.
- No afecta a las líneas de crédito bancario al estar 100% financiado por el Grupo.
- Sin necesidad de proporcionar avales u otras garantías.
- Sin estudio previo, con una relación de confianza.

**Enrique Benítez de ELEVACIONES ARCHIPIELAGO**, concluye: "Nos da facilidades para la ampliación de nuestro parque de maquinaria, así como flexibilidad en la financiación de las adquisiciones de maquinaria y ventajas fiscales a nivel de la cuenta de resultados".

Te invitamos a visitar [www.maqel.es](http://www.maqel.es)

## Las Empresas socias de Anapat colaboran en las tareas de retirada de la nieve tras la tormenta Filomena

Con motivo de las consecuencias de la tormenta Filomena, que ha producido grandes acumulaciones de nieve en muchas zonas de España, las Administraciones Públicas están demandando maquinaria para realizar las tareas de retirada de nieve y hielo para restaurar la normalidad lo antes posible.

Ante esta situación, las empresas socias de ANAPAT han prestado sus servicios ofreciendo la maquinaria necesaria para estas tareas, trabajando sin descanso desde el pasado fin de semana, en diversas infraestructuras, como en accesos a centros de distribución, hospitales, centros de salud, aeropuertos, calles, carreteras, parques, etc.

Una vez más, las empresas del sector están presentes como actividad esencial colaborando con la sociedad para poder recuperarse lo antes posible de los efectos del temporal. El servicio forma parte de la forma de ser de las empresas socias y siempre se podrá contar con ellas en cualquier situación. Desde ANAPAT no pueden estar más orgullosos de representar a un sector tan necesario, y continuamos trabajando en el apoyo a nuestros asociados en su labor.



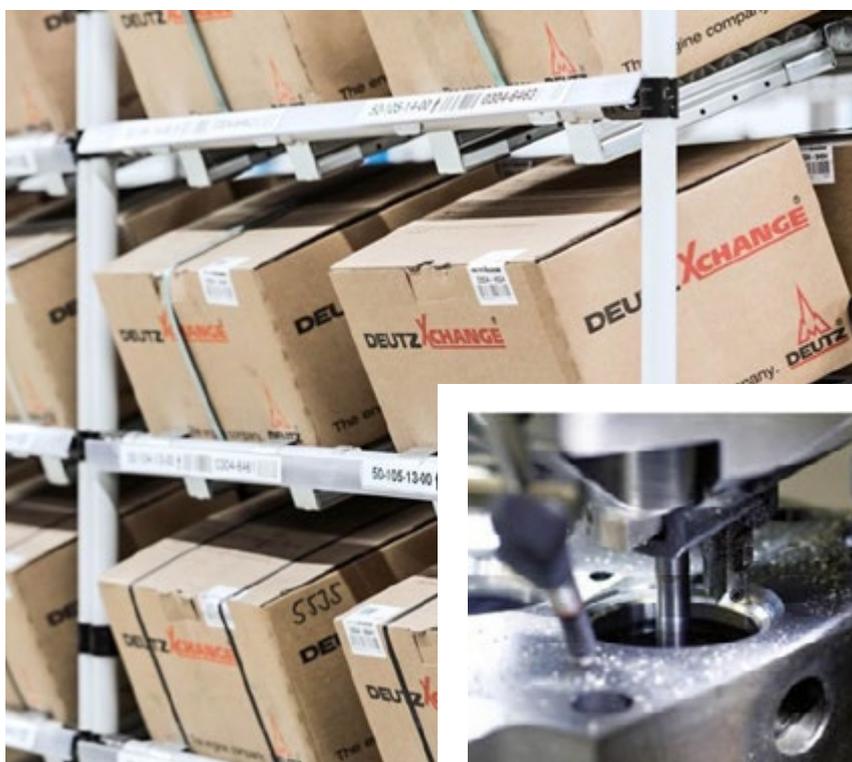
# RECAMBIOS ORIGINALES DEUTZ

## DEUTZ Xchange

**DEUTZ SERVICE.** We care. We support. We deliver.

### Una nueva vida para su máquina

Los recambios Deutz reacondicionados profesionalmente son una alternativa rápida, económica y respetuosa con el medio ambiente a los recambios nuevos.



DEUTZ  
XCHANGE

LA ALTERNATIVA  
EFICIENTE AL  
RECAMBIO NUEVO.

**Disponibles en su servicio oficial DEUTZ.**

**Visite [www.deutz-serviceportal.com](http://www.deutz-serviceportal.com)**

**DEUTZ SERVICE CENTER MADRID**  
AVENIDA DE LOS PICOS DE EUROPA 4B  
POL. IND. SAN FERNANDO DE HENARES  
28830 SAN FERNANDO DE HENARES  
MADRID  
Tif. 91 2308662  
Email: [servicecentermadrid@deutz.com](mailto:servicecentermadrid@deutz.com)  
[www.deutz-serviceportal.com](http://www.deutz-serviceportal.com)  
[www.deutz.com](http://www.deutz.com)



We care. We support. We deliver.  
**DEUTZ SERVICE.**



# Busca distribuidores en Latinoamérica

KT17 - Altura de trabajo de 16,80 m con un desplazamiento de 11,50 m

## Plataformas Klubb sobre camión: una gama creciente para el mercado de alquiler que buscan distribuidores para Latinoamérica

El fabricante francés Klubb busca distribuidores en Latinoamérica para sus productos de fabricación francesa.

Desde hace varios años, en Klubb trabajan en la diversificación de sus productos. Ofrecen especialmente para las empresas de alquiler a corto plazo un alcance telescópico de 10 a 20 m en camiones ligeros.

Desde 2019 se han desarrollado tres nuevas máquinas en un chasis de cabina de 3,5 t:

- La KT17 es una plataforma telescópica con una altura de trabajo de 16,80 m con un desplazamiento de 11,50 m.
- El KT18 alcanza una altura de trabajo de 17,60 m y un desplazamiento de 11,50 m.
- El KT20 tiene una altura de trabajo de 20,60 m y un desplazamiento de 12,50 m.



350 TBE: una altura de trabajo de 35 m y un desplazamiento de 25,60 m

Su alta estructura está fabricada en aluminio, lo que asegura una excelente carga útil. Además, las cadenas y los cilindros de extensión están protegidos dentro del brazo.

Estas máquinas están diseñadas para tener el mejor offset del mercado con 300 kg en la cesta.

Los estabilizadores extensibles en la parte delantera del vehículo permiten al operador ajustar la huella en la carretera.

En Klubb han recibido comentarios muy positivos de sus clientes de alquiler sobre esta gama. Estas máquinas también tienen mucho éxito en el norte de Europa en países que aprecian máquinas técnicamente innovadoras y fáciles de usar como Noruega, los Países Bajos, etc.

### UNA GAMA VERDE

Para satisfacer las demandas de los clientes y más particularmente de los ayuntamientos y autoridades locales que desean invertir en soluciones ecológicas, ahora Klubb ofrece plataformas elevadoras telescópicas en camiones propulsados por gas natural. De hecho, se benefician de muchas ventajas: más silenciosos, tienen una autonomía equivalente al diésel, permiten un ahorro de combustible de alrededor del 35% y no necesitan AdBlue.

El modelo KT20 telescópico de 20 m está montado en un chasis de gas Iveco 5t y la plataforma K32 en un camión de gas de 3,5t es un modelo muy popular entre los ayuntamientos. Con una altura de trabajo de 12,50 m y un desplazamiento de 7,30 m, es ideal para el mantenimiento de espacios verdes en comunidades locales o para trabajos de mantenimiento múltiple en la ciudad.

Para ir más allá en este enfoque medioambiental, también Klubb ha desarrollado una plataforma K20 sobre un chasis 100% eléctrico: el Goupil G4.

Ecológicas y muy compactas, estas plataformas permiten un funcionamiento sin ruidos



**K32 sobre chasis Iveco Gas, Altura de trabajo de 12,50 m y Offset de 7,30 m**



y sin emisiones contaminantes. Estos modelos están dedicados a trabajos en altura en áreas urbanas: mantenimiento de alumbrado público, instalación de sistemas de videovigilancia, mantenimiento de espacios verdes, etc. Son perfectos para todas las empresas y todos los servicios públicos comprometidos con un enfoque eco-responsable pero sin comprometer el rendimiento técnico. De hecho, el K20 en un Goupil G4 permite alcanzar una altura de trabajo de 10,10 m y un desplazamiento de 4,10 m. Este modelo se distingue en particular por su capacidad para trabajar en espacios muy reducidos gracias a una anchura del vehículo de 1,5 m. Su autonomía en carretera es de 70 km.

### LA GAMA DE PLATAFORMAS EN CAMIONES PESADOS

En 2017, Klubb adquirió los activos intangibles de Comilev y renovaron la gama de elevadores Xtenso sobre camiones para negocios de redes. Desde entonces, esta gama ha ido creciendo de forma constante en el mercado francés. Comercializan productos montados en camiones pesados 4x2 o 4x4 con cajas de 15 a 35 m de altura de trabajo.

Como resultado, este año también han incorporado una nueva máquina a su gama con una altura de trabajo de 35 m y un desplazamiento de 25,60 m. La 350 TBE es una máquina particularmente versátil, adecuada para muchas aplicaciones: poda, mantenimiento de edificios históricos (iglesias), servicios públicos, mantenimiento de aerogeneradores ...

Su brazo compuesto por 4 tramos incluidos 3 telescopios y que termina en un brazo pendular con Jib, te permite esquivar todo tipo de obstáculos y colocarte lo más cerca posible de la zona de trabajo sin tener que mover el vehículo. Su voladizo muy corto fue diseñado para satisfacer las demandas de las empresas de tipo RTE que querían una máquina que fuera fácil de maniobrar y capaz de intervenir en terrenos difíciles, particularmente con un chasis 4x4.

Su cesta tiene capacidad para 500 kg, lo que permite trabajar en equipo y llevar el material necesario para las intervenciones. También es posible realizar trabajos en voladizo

(11,30 m) para trabajar bajo puentes, por ejemplo. Esta máquina es el resultado de combinar los conocimientos técnicos de EGI y Comilev.

Klubb trabaja en estrecha colaboración con sus clientes así como con los fabricantes de camiones para mejorar la gama y adaptarla de forma cada vez más precisa a las necesidades comerciales de sus clientes. Esta gama puede, por ejemplo, equiparse con la opción de paquete verde que permite que la plataforma funcione con el vehículo apagado. Por tanto, este sistema permite reducir la contaminación acústica durante las operaciones, ahorrar combustible y trabajar en altura sin emisiones contaminantes.

Al buscar distribuidores en Latinoamérica quieren expandir su oferta comercial. Su búsqueda se centra en empresas que tengan la misma filosofía de innovación, servicio y compromiso con el cliente.



**Una Xtenso 3 equipado con un Green Pack**



**K20 (10M) en Goupil G4 - 100% eléctrico**

# Seguridad en izaje Latinoamérica



Os traemos una nueva sección de seguridad en Izaje en Latinoamérica de la mano de Pablo Herrera, Ingeniero Civil Mecánico UTFSM/PUCV, Licenciado en Ciencias de la Ingeniería PUCV y Especialista en Grúas e Izaje, que cada mes, nos traerá nuevas informaciones de Seguridad en Izaje.

Nos podéis mandar vuestras dudas a [info@reddelgruero.cl](mailto:info@reddelgruero.cl) y las iremos publicando tanto en la revista como en las redes sociales.

# Pablo Herrera, Especialista en izaje en Latinoamérica y colaborador de Movicarga, entrevista a Cristóbal Raby, perteneciente a la empresa YOY Europe

Tecnologías inmersivas para el aprendizaje y formación de operadores de grúas.



Hoy entrevistamos a Cristóbal Raby pertenece al equipo de Yoy, una empresa con operaciones tanto en España como en Chile, Perú y abriéndose actualmente camino en Latam y Europa. Yoy se encarga de entregar soluciones B2B mediante el desarrollo de tecnologías inmersivas como realidad virtual o realidad aumentada.

Cristóbal nos ha comentado desde Barcelona, que el entrenamiento para estas operaciones como es el movimiento de grúas conlleva varias preocupaciones para las empresas. Un ejemplo lo podemos encontrar desde el ámbito de la prevención de riesgos laborales, ya que existen varios motivos por los cuales una persona con bajo o nulo entrenamiento pudiera ocasionar una complicada y peligrosa situación si no se cuenta con los resguardos correctos. En el caso de una situación de estas características también nos encontraremos con el punto de vista económico, lo que puede llevar a una empresa a encontrarse en complejos escenarios no deseados.

**¿Cómo veis la formación para operadores de grúa desde el punto de vista de la tecnología?**

El entrenamiento industrial, en específico de

operadores de grúas, requiere de un cuidado mayor dada la magnitud de procesos que se deben respetar, así como el cuidado de la maquinaria disponible, las cuales deben ser manipuladas de manera correcta, la tecnología permite evitar que usuarios inexpertos pongan en riesgo todos estos ámbitos.

Las operaciones que requieren uso de grúas son muy diversas y se requiere diferentes niveles de formación para convertirse en un operador. Las alternativas se pueden encontrar en múltiples plataformas de aprendizaje como por ejemplo las clases presenciales, módulos online, así como prácticas con elementos reales, pero también existen otras alternativas tecnológicas con diversas ventajas. Una alternativa real y cada vez más masiva es la utilización de realidad virtual para el entrenamiento de operadores de grúas.

**¿Cuáles son las ventajas que una empresa podría encontrar en un simulador de grúas con realidad virtual ?**

Un simulador siempre debe ser visto como un complemento y no un reemplazo del equipo real para el entrenamiento. No obstante, su utilización permite reducir el tiempo de entrenamiento requerido en el equipo real.

Se reduce la complejidad logística de la formación: anteriormente los simuladores eran sistemas muy complejos, que utilizaban un contenedor o una sala completa para ofrecer un alto grado de inmersión. Un sistema de realidad virtual permite convertir cualquier sala en una nave con una grúa, pues es un pequeño visor que cubre todo el campo visual del operador y puede ser transportado en una maleta. Esto significa que los operadores pueden recibir su formación en prácticamente cualquier lugar. Ventaja especialmente importante en el contexto actual, en el que deseamos evitar viajes innecesarios.

Aumenta la eficiencia del entrenamiento: el operador puede equivocarse cuantas veces sea necesario y enfrentar situaciones que le ayuden a tomar decisiones acertadas en momentos críticos. Hay situaciones de operación que son de bajo nivel de ocurrencia, pero de alto impacto, por ejemplo, una carga de la cual se ha perdido el control y amenaza la vida del operador u otros trabajadores. Un simulador permite preparar a los operadores para mejorar su toma de decisiones al repetir una y otra vez este tipo de operaciones. A esto, se suma el feedback directo al operador



que puede tener un impacto en la eficiencia del movimiento de cargas.

Réplicas virtuales de lugares reales: las tecnologías de simulación han avanzado de tal manera, que hoy es común replicar lugares reales con el propósito de que los operadores entrenen. Esto facilita la transferencia de conocimientos de la empresa a sus colaboradores que podrán afrontar y reconocer las situaciones más comunes de su lugar de trabajo. Una empresa que entrena a sus operadores de esta manera obtiene ventajas difíciles de igualar ya que sus empleados han sido entrenados con el máximo nivel de eficiencia.

Hace décadas el uso de simulación para entrenamiento de operadores era algo reservado solo para grandes empresas. Actualmente la masificación de la tecnología está convir-

tiendo a la simulación en una ventaja al alcance de la mayoría de las organizaciones y se está convirtiendo en una práctica necesaria para sobrevivir en un mundo cada vez más competitivo y globalizado.

Reducción de coste de materiales: esto supone una disminución en el uso de material físico utilizado en entrenamientos presenciales, este material generalmente es de un sólo uso por lo tanto tiene beneficios en este sentido sustentables. Se disminuyen los costes de mantenimiento de las maquinarias, se requieren menos horas de entrenamiento y detención de la maquinaria para realizar estas pruebas de campo.

Personas: Se requiere menos personas para su ejecución. Desde el punto de vista de prevención de riesgos laborales la realidad vir-

tual es una gran aliada, porque permite disminuir las tasas de accidentabilidad.

Lo ya mencionado son algunas de las ventajas, incluso hay estudios que nos entregan información relacionada a la efectividad de estas tecnologías inmersivas. Por ejemplo, en lo relacionado a habilidades blandas relacionadas al aprendizaje utilizando este tipo de experiencias un Estudio de PWC [1] nos dice que aumenta en 3,5 veces la sensación de estar más conectados emocionalmente con el contenido que se está estudiando, habla de un 275% de una mayor confianza en que lo que se está realizando después de vivir una experiencia inmersiva, nos comparte que se realiza 4 veces más rápido el entrenamiento con estas herramientas tecnológicas versus realizarlo dentro de una sala de clases, y finalmente podemos concluir que aumenta la concentración ya que las experiencias en realidad virtual están diseñadas para ser vividas con cero distracciones al estar inmersa la persona en la actividad.

[1] PWC, (2020, JUNIO 25) The Effectiveness of Virtual Reality Soft Skills Training in the Enterprise, recuperado de: <https://www.pwc.com/us/en/services/consulting/technology/emerging-technology/assets/pwc-understanding-the-effectiveness-of-soft-skills-training-in-the-enterprise-a-study.pdf>



**Pablo Herrera (Colaborador de Movicarga)**  
 Ingeniero Civil Mecánico UTFSM/PUCV  
 Licenciado en Ciencias de la Ingeniería PUCV  
 Especialista en Grúas e Izaje  
 info@reddelgruero.cl

**Cabinas XXL con tecnología de bajo consumo energético**

**Restauración a la carta. ¡Te pintamos la máquina!**

**+40.000m<sup>2</sup> de exposición de maquinaria**

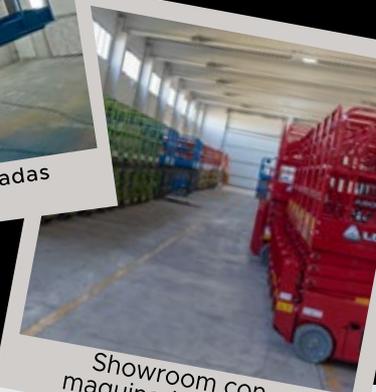
**+ 15 AÑOS RESTAURANDO  
MAQUINARIA DE ELEVACIÓN**



Máquina de chorrear



Cabina para articuladas de 43m



Showroom con maquinaria eléctrica

**¡ENTREGA INMEDIATA!**



+ de 250 máquinas  
¡Consulta el listado!



MA 3156 | Manitou 120 AETJL | 2007  
Eléctrica | 12M

**12.950 €**



MA 3181 | Haulotte Optimum 8 | 2008  
Eléctrica | 8M

**4.250 €**



MA N 526 | Manitou 160 ATJ | 2019  
Diésel | 16M

**38.950 €**



MA N 514 | Manitou 200 ATJ | 2019  
Diésel | 20M

**54.950 €**

**¡Ven a verlas en nuestro Showroom!**



SATISFACCIÓN · CALIDAD · EFICIENCIA



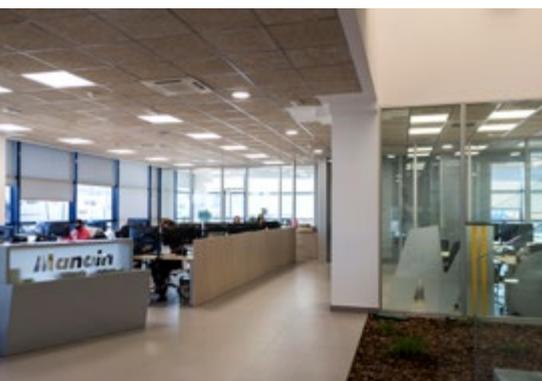
# Nuevas instalaciones

## Manain estrena nuevas instalaciones en su sede central, con cabinas de pintura XXL

En este atípico año 2020 Manain ha aprovechado para trasladar su sede central a unas impresionantes nuevas instalaciones de 45.000 m<sup>2</sup>, situadas a unos pocos metros de su antigua ubicación, en la ciudad de Amposta (Tarragona). Este cambio representa una mejora tanto para trabajadores como para clientes, ya que las anteriores instalaciones se habían quedado pequeñas para las nuevas necesidades.

Las nuevas instalaciones, situadas en la calle Po 24-28 del Pol. Ind. Oriola, cuentan con una nave de 8.000m<sup>2</sup> repartida entre taller y oficinas. La zona de oficinas tiene una capacidad para 30 personas, además de contar con una sala de formación dedicada a impartir cursos certificados sobre el uso de maquinaria elevadora y de construcción.

El espacio disponible para la recepción y el mantenimiento de la maquinaria se ha multiplicado de la misma manera que el área destinada a almacén y recambios.



Aun así, la joya de la corona se encuentra en la nave central del taller donde están instaladas las 4 cabinas de restauración para maquinaria de grandes dimensiones. Dotadas de moderna tecnología, significan un salto cualitativo en el proceso de restauración de la maquinaria amén de colaborar con el medio ambiente debido a su bajo consumo energético.

Además, las nuevas instalaciones de Manain en Amposta, cuentan con una campa de 37.000m<sup>2</sup> para la exposición de maquinaria diésel y dos naves de 2.500 m<sup>2</sup> donde se expone toda la maquinaria eléctrica y de pequeñas dimensiones. Este último espacio, todavía en transformación, se convertirá en los próximos meses en un showroom para la maquinaria de venta nueva y de ocasión.

### CABINAS XXL PARA LA RESTAURACIÓN DE MAQUINARIA

En las nuevas instalaciones, Manain dispone de un área de restauración de maquinaria, formada por 4 cabinas que permiten restaurar plataformas articuladas de hasta 43m.

# Manain

**Manain ha aprovechado para trasladar su sede central a unas impresionantes nuevas instalaciones de 45.000m<sup>2</sup>, situadas a unos pocos metros de su antigua ubicación, en la ciudad de Amposta (Tarragona).**



**En las nuevas instalaciones, Manain dispone de un área de restauración de maquinaria, formada por 4 cabinas que permiten restaurar plataformas articuladas de hasta 43m.**

Este proceso cumple con todas las medidas de seguridad empleando técnicas modernas y sostenibles. Durante el proceso se procede a chorrear, lijar, rehabilitar y pintar los equipos.

Cada una de las cabinas está destinada a cumplir con una funcionalidad concreta durante el proceso de restauración. Todas ellas están equipadas con sistemas de filtraje de alta potencia de aire para reducir la contaminación de CO2. Este sistema de filtros absorbe rápidamente la pintura, evitando que permanezca en suspensión y contamine otros elementos de la cabina.

En la cabina DALÍ empieza el proceso de restauración de las máquinas. Esta cabina está equipada con un sistema ECO de chorreo de arena que permite sanear la superficie de óxido y restos de pintura dejándola en chapa viva. La granalla proyectada durante el chorreo pasa por el sistema de reciclaje Pickup & Re-use. Un circuito donde se separa la pintura de la granalla permitiendo que esta pueda ser aprovechada en ciclos posteriores.

La siguiente etapa del proceso de restauración se realiza en la cabina PICASSO donde se procede a lijar la maquinaria y reparar los desperfectos. En esta cabina se rehabilitan

aquellas partes que pueden estar golpeadas o dañadas. Finalmente, se procede a masillar y dejar las máquinas a punto para el proceso de pintado.

En las cabinas de pintura MIRÓ y SOROLLA se finaliza el proceso. En ellas se permite pintar simultáneamente dos máquinas de hasta 20 metros. El sistema de filtraje de estas dos cabinas aspira la pintura y el polvo al mismo tiempo.





**Con esta nueva infraestructura, hemos elevado nuestros estándares de calidad. El nuevo proceso de restauración es mucho más rápido y eficiente, a la vez que proporciona un acabado de primerísima calidad.**

El proceso de restauración contribuye a reducir la huella de CO2 ya que causa un menor impacto que la producción de un equipo nuevo y ofrece una segunda oportunidad a una maquinaria que todavía puede seguir proporcionando un rendimiento óptimo.

“Con esta nueva infraestructura, hemos elevado nuestros estándares de calidad. El nuevo proceso de restauración es mucho más rápido y eficiente, a la vez que proporciona un acabado de primerísima calidad” Afirma Just Ibáñez, director de operaciones en Manain. “En

España, y casi que nos atreveríamos a decir en Europa, existen contadas instalaciones como ésta. Nuestros clientes van a recibir productos más resistentes a la corrosión y con un mejor acabado, por lo tanto, estarán más satisfechos y este es al final el objetivo que buscamos con esta importante inversión.” añade Just.

### **UNA INAUGURACIÓN AFECTADA POR LA PANDEMIA**

Un traslado de sede siempre es un desafío que debe compaginarse con la actividad fre-



Máquina de chorrear



**NUESTROS CLIENTES VAN A RECIBIR PRODUCTOS MÁS RESISTENTES A LA CORROSIÓN  
Y CON UN MEJOR ACABADO, POR LO TANTO, ESTARÁN MÁS SATISFECHOS  
Y ESTE ES AL FINAL EL OBJETIVO QUE BUSCAMOS CON ESTA IMPORTANTE INVERSIÓN.**

Showroom para maquinaria eléctrica

nética habitual de una empresa de estas características. En esta ocasión los periodos de baja actividad y de paro forzoso debido a la Covid-19 han permitido un exitoso traslado bien planificado, ordenado y meticuloso.

Sin embargo, la situación actual también ha impedido realizar la inauguración deseada. Esta estaba prevista llevarse a cabo durante el último trimestre del año, pero debido a la situación actual de la pandemia de la Covid-19, la empresa se ha visto obligada a posponerla.

Según comenta el equipo directivo, todavía no hay una nueva fecha sobre el calendario. “Nos gustaría que la inauguración se pudiese realizar con total normalidad, y ahora mismo la situación no lo propicia. No nos imaginamos una jornada de puertas abiertas con un aforo limitado y sin poder encajar las manos con nuestros clientes.” afirma Albert Borràs, gerente y socio-fundador en Manain.

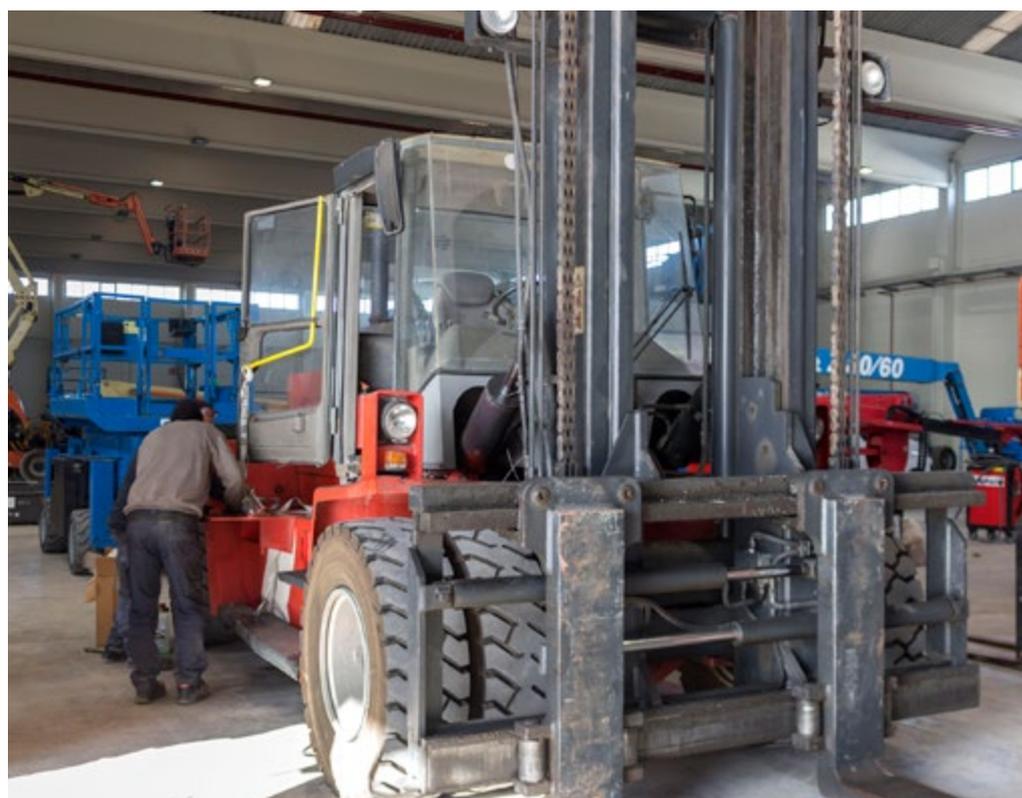
Así que, por el momento, todo apunta que la nueva sede de Manain deberá esperar unos meses para poder reunir a toda su familia y celebrar una inauguración como se merece.

### **UN REFERENTE EN EL MERCADO, CON MÁS DE 15 AÑOS DE EXPERIENCIA**

Manain, con sede en la provincia de Tarragona, es una compañía especializada en la venta y alquiler de maquinaria de plataformas elevadoras. Con experiencia de más de 15 años en el sector, ofrece servicio en 30 países en diferentes continentes.

Durante el último trimestre de 2020 ha ampliado su plantilla con personal especializado en gestión operativa, marketing y comercio internacional.

El objetivo para 2021 es seguir mejorando los procesos internos, continuar con la transformación digital en todos los ámbitos y seguir desarrollando servicios que aporten valor al cliente



# MyHaulotte.com: el nuevo portal de servicios de Haulotte

Haulotte quiere ofrecer la mejor experiencia digital y lanza el portal MyHaulotte. Un punto de entrada único para todos los servicios del Grupo, con acceso sencillo a todos los recursos relacionados con personas y equipos de elevación de materiales. Desde el inventario de la flota hasta los pedidos de piezas de repuesto, las solicitudes de mantenimiento y la biblioteca técnica, MyHaulotte simplifica las operaciones diarias.



¡Todos los servicios a tu alcance!

El portal MyHaulotte centraliza la experiencia del Grupo y proporciona acceso a una multitud de servicios web.

Es fácil de usar e intuitivo, simplifica el acceso a la información. La nueva interfaz permite

a los operadores, agentes de flotas, agentes administrativos, jefes de taller, jefes técnicos o jefes de agencias de alquiler ahorrar tiempo y eficiencia. El servicio es parte de la transformación digital de Haulotte y marca el siguiente paso en la provisión de servicios de alto valor agregado. «Queremos acompañar a nuestros clientes con servicios persona-

lizados durante toda la vida de sus máquinas. El portal MyHaulotte permite ofrecer a cada usuario los servicios en línea que necesita cuando los necesita», dijo Maxime Lelcler, propietario de productos digitales de Haulotte.

El portal MyHaulotte reúne los servicios en línea existentes

Servicios en línea del Grupo a través de MyHaulotte.com:

## CAMPAÑAS DE SEGURIDAD

¡La seguridad es la prioridad en Haulotte! Los usuarios pueden ver rápidamente si sus máquinas son parte de campañas de seguridad al iniciar sesión en MyHaulotte. Pueden consultar el boletín de seguridad asociado y descargar las instrucciones de reparación.

## BIBLIOTECA TÉCNICA

El portal MyHaulotte proporciona un acceso más rápido a la documentación técnica. Para cada máquina de la flota, ahora es posible descargar directamente manuales de usuario, manuales de mantenimiento y repuestos, vistas ampliadas, folletos o videos de familiarización.

## TIENDA DE REPUESTOS

MyHaulotte.com dispone de un área dedicada al suministro de repuestos. Tiene todas las ventajas de Easy-Spare-Parts.com: búsqueda rápida, promociones exclusivas, transacciones seguras, seguimiento de pedidos online ...

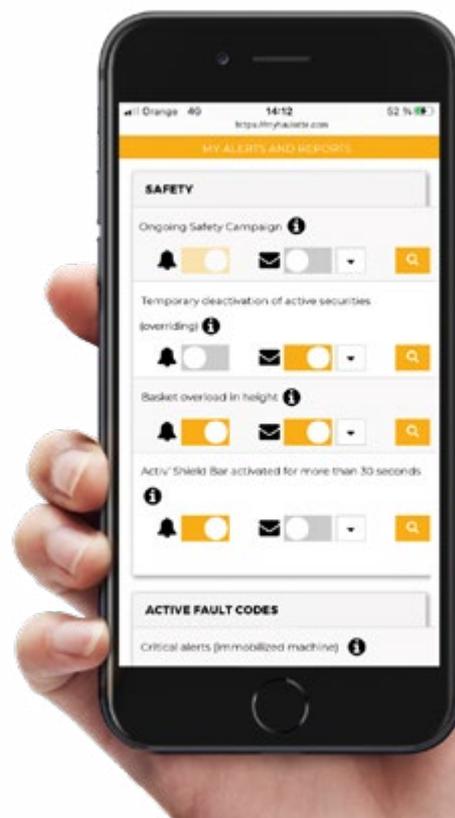
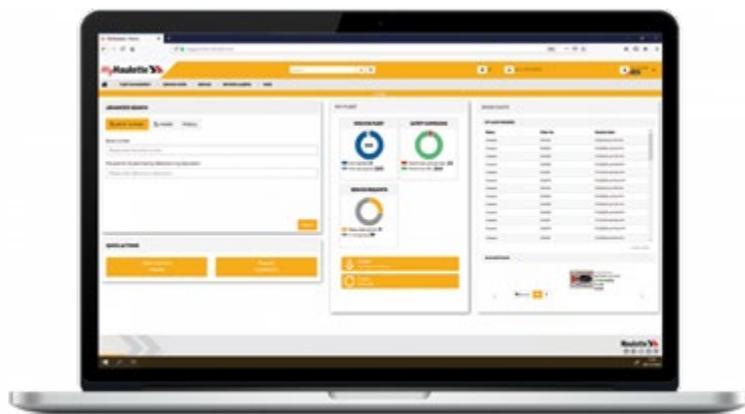
MyHaulotte.com también incorpora nuevas funciones.

¡La gestión de equipos nunca ha sido tan fácil! El portal MyHaulotte ofrece nuevos servicios para satisfacer mejor las necesidades de los usuarios.

>> En el área de gestión de flotas, los usuarios pueden ver y actualizar una lista de sus equipos. Una descripción general de la flota de máquinas se muestra gráficamente por temas; permite a los usuarios identificar rápidamente las principales tendencias de la flota.

>> En caso de anomalía, los usuarios pueden solicitar una reparación directamente a través del portal web, hacer un seguimiento de las solicitudes actuales y ver el estado de la reparación. También está disponible en cualquier momento, el acceso a la información de facturación y los plazos de mantenimiento preventivo se muestran en función del contador de horas de la máquina.





>> MyHaulotte permite ver rápidamente la fecha de las próximas inspecciones generales periódicas. Se calcula en base a la fecha de la última inspección y las regulaciones locales.

>> El centro de notificaciones proporciona informes de información en tiempo real. Los usuarios pueden elegir el modo de alerta (notificación en el portal MyHaulotte.com o en un buzón de correo electrónico), la frecuencia (cada ocurrencia, diaria, semanal o mensual) y su temática: campaña de seguridad, verificaciones periódicas, mantenimien-

to preventivo, acciones a realizar fuera, vencimiento de contratos, etc.

Haulotte está implementando una solución digital que facilita el acceso a su oferta de servicios. Disponible en 10 idiomas (francés, inglés, americano, alemán, español, portugués, italiano, chino, ruso y japonés), MyHaulotte mejora significativamente la experiencia del cliente y garantiza un servicio rápido y personalizado. Práctico, intuitivo y escalable, este portal ha sido diseñado para dar cabida a nuevas funcionalidades en el futuro. Continuará...



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

PEDIDO RÁPIDO ✓

STOCK EN TIEMPO REAL ✓

FÁCIL BUSQUEDA ✓



VISITE NUESTRA SECCION WEB DE OUTLET

Piezas disponibles el 18/01/2021



JOYSTICK DE ELEVACION Y GIRO, RECONDICIONADO, ARTICULADAS DE 1ª GENERACIÓN.

265,00-€ **159,00 €**

RB100106.RE



MODULO POTENCIA, RECONDICIONADO, COMPATIBLE JL

310,00-€ **195,00 €**

RB009031.RE



INTERRUPTOR COLUMNA DIRECCIÓN, COMPATIBLE MA 265795

82,35-€ **38,00 €**

RB153042



JOYSTICK DE TRACCION + DIRECCIÓN, RECUPERADO (MAN) DANFOS 12-24V

270,00-€ **162,00 €**

RB100050.RE

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 FUR RBCOMPONENTES

[comercial@rbcomponentes.com](mailto:comercial@rbcomponentes.com)



# Nuevos manipuladores Magni TH

Magni a través de un lanzamiento on line ha presentado sus nuevos manipuladores telescópicos de bastidor fijo.



nes son menos rígidos. El sistema hidráulico utiliza una bomba de alta presión que entrega 350bar / 5.100psi, con detección automática de carga y control de flujo para garantizar la máxima eficiencia y funcionamiento multifunción. El desplazamiento lateral, ocho grados de nivelación automática y el reconocimiento automático de accesorios son todos estándar e incluyen una opción de cabrestante para cargas suspendidas.

Otros modelos incluirán dos unidades de servicio pesado con una opción de paquete de minería, la TH 6.10 de seis toneladas / 10 metros y la TH 5.8 de cinco toneladas / ocho metros.

Eventualmente, la compañía tendrá una gama de 11 modelos y variantes con su nueva. Están terminando una gran planta de producción tendrá la capacidad de construir 1.500 unidades de estos nuevos modelos en la planta actual, junto con hasta 3.500 modelos de 360 grados, cuya producción se trasladará a la nueva fábrica de 35.000 metros cuadrados.

Este es el video de presentación donde se muestran las nuevas instalaciones:

<https://www.youtube.com/watch?v=u3sFNJHYNFo&feature=youtu.be>

Los dos primeros modelos que entrarán en producción son los TH 5.5.24 de 24 metros y 5,5 toneladas y el modelo TH 620, de 19 metros y 6.000 kg de capacidad.

El TH 5.5.24 es uno de los tres modelos, los otros dos tienen alturas de elevación de 15 metros, para el modelo TH 5,5.15 y 19 metros para el TH 5,5.19. Estarán disponibles en dos versiones con el modelo de 75kw de especificación completa o una unidad de especificación inferior con 55kw de potencia.

## EL NUEVO TH 5.5.24

El TH 5.5.24 tiene un brazo de cinco secciones con una altura de elevación máxima de 23,9 metros a la que puede manejar hasta 1.500 kg. Capacidad máxima de 5.500 kg, mientras que ofrece un impresionante alcance hacia adelante de 19,1 metros. La unidad tiene un ancho total de poco menos de 2,5 metros, mientras que tiene poco menos de siete metros de largo con una distancia al suelo de 420 mm. El peso total total es de 17 toneladas y la velocidad máxima de desplazamiento es de 40 km / h.

## EL NUEVO MAGNI TH 620

El modelo TH 620 tiene una pluma de cuatro secciones y una altura máxima de elevación de 19,2 metros, a la que puede manejar dos toneladas, mientras que la capacidad máxima es de seis toneladas. El alcance máximo hacia adelante es de 14,4 metros. El peso total es de 14,4 toneladas, la anchura total de 2,55 metros y la longitud total de 6,52 metros. El peso total es de 14,4 toneladas.

Los nuevos modelos tienen brazos replegados muy bajos para un centro de gravedad más bajo, lo que también proporciona un aspecto ligeramente inusual cuando está completamente elevado, la cabina tiene la misma alta especificación que la de los modelos de 360 grados

de Magni e incluye una pantalla táctil intuitiva de siete pulgadas, presurización y filtración de la cabina, aire acondicionado y un asiento superdeluxe. La potencia proviene de un Deutz Stage V, con motores 4F o Stage 3 disponibles para regiones donde los estándares de emisio-



# Apex se celebrará en junio como estaba previsto

Los organizadores de Apex, I.P.I. y KHL, han decidido seguir adelante con la celebración de la feria, algo que aplaudimos porque la vida debe seguir, teniendo en cuenta todas las medidas de seguridad.



La feria de la plataforma aérea APEX tiene como objetivo jugar un papel en la recuperación de la industria del alquiler y se reprogramó del 15 al 17 de junio de 2021 debido a Covid-19.

Los organizadores de la exposición siguen siendo positivos de que la feria tendrá lugar en junio de 2021 y proporcionará un lugar de encuentro global muy necesario para la industria, a pesar de la incertidumbre sobre el impacto continuo de la pandemia.

La mayoría de los expositores de APEX han conservado sus reservas y se ha confirmado que participan más de 100 empresas. Estos proveedores proporcionan una amplia gama de equipos de acceso, desde brazos y tijeras autopropulsadas y plataformas sobre camión, hasta plataformas de mástil vertical y elevadores. También habrá proveedores de tecnología de baterías, manipuladores telescópicos y equipos usados. Los visitantes también tendrán acceso gratuito a la Exposición Internacional de Alquiler (IRE) contigua, el escaparate de la industria del alquiler de equipos.

APEX se llevará a cabo mientras la industria de la elevación mundial se recupera del peor impacto de la crisis sanitaria.

"APEX en junio de 2021 será una gran oportunidad para que la industria del acceso vuelva a reunirse después de la crisis", dijo Tony Kenner, director general de I.P.I.

"Agradecemos a nuestros expositores, que han confirmado sus reservas de stand para junio de 2021, y esperamos un gran evento en junio. Para entonces, habrá una enorme demanda reprimida de redes empresariales".

El espectáculo tendrá lugar en el Centro de Congresos y Exposiciones de Maastricht (MECC), Países Bajos, del 15 al 17 de junio de 2021. El evento estaba originalmente programado para junio de 2020.



Al igual que en ediciones anteriores, APEX se ubicará junto con IRE y la convención anual de la Asociación Europea de Alquiler, así como con los Premios Europeos de Alquiler.

El centro de exposiciones MECC en Maastricht está situado en el corazón de la red de carreteras y ferrocarriles de Europa y los autobuses lanzadera gratuitos operarán regularmente entre MECC y los aeropuertos internacionales de Bruselas y Dusseldorf.

Más información en [www.apexshow.com](http://www.apexshow.com)

**TAKE IT EASY**

**EASYLIFT®**  
AERIAL PLATFORMS

Tel. +39 0522.967620  
info@easy-lift.com - www.easy-lift.com

# Riwal ofrece a sus clientes soluciones a medida en logística y almacenaje

Riwal, alquilador de plataformas y manipuladores telescópicos, es un valorado partner de muchas compañías de almacenaje y logística: transporte, mantenimiento o almacenaje de mercancías, Riwal trabaja para darles la mejor solución para su tipología de trabajo.

Como especialistas en trabajos en altura, Riwal ofrece maquinaria de la mayor calidad y las mejores soluciones para las demandas cambiantes en logística o almacenaje.

El equipo de Riwal trabaja junto con el cliente para estudiar qué tipo de máquina se adapta mejor a cada necesidad.

## SOLUCIONES A MEDIDA

Hay muchas veces que se trabaja en pasillos estrechos, por lo que es necesario proveer con la plataforma más estrecha posible que suba a mayor altura. Riwal cuenta con una amplia gama de maquinaria eléctrica para asegurar un aire limpio en entornos cerrados.

Además, al ser centro de Formación IPAF, ofrecen cursos para los operarios y así asegurar su eficiencia y seguridad.

## MAQUINAS RECOMENDADAS

Las máquinas que mejor se adaptan a luga-

res como almacenes y empresas de logística son dos tijeras, un brazo articulado y un elevador unipersonal:

- Tijera Eléctrica JLG 3246ES
- Tijera Eléctrica JLG 2030ES
- Brazo Articulado Eléctrico JLG E300AJP
- Unipersonal JLG 1230ES

## CALIDAD Y SEGURIDAD

En Riwal la seguridad es su valor principal. Cuentan con los estándares de seguridad más altos, con maquinaria de última generación de las mejores marcas, mantenida a la perfección, como JLG. Las máquinas son inspeccionadas antes de cada entrega y certificadas por organismos independientes, según las leyes aplicables. Disponen de centros de formación para formar a sus operarios, o pueden desplazarse a donde les digan, y en el idioma que les requieran. Están certificados por la ISO y otras entidades.



**Pinche para ver el video**

## CASO CLIENTE DSV

Mira abajo el video en el que muestra cómo Riwal trabajó con DSV, compañía de transporte y logística global, para darle la mejor solución que requerían.

[https://www.youtube.com/watch?v=PSvFYqqVX9k&feature=emb\\_title](https://www.youtube.com/watch?v=PSvFYqqVX9k&feature=emb_title)

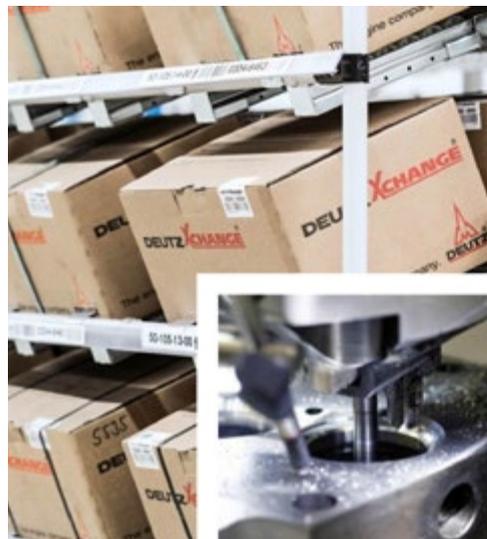
# Deutz Xchange

Deutz ofrece a sus clientes una nueva vida para su máquina.

Pensando en los clientes, Deutz ha desarrollado el proyecto Deutz Xchange, una alternativa más económica y respetuosa con el medioambiente, además de recambios reacondicionados profesionalmente.

“Se trata de una alternativa muy eficiente al recambio nuevo. Tenemos que adaptarnos a las situaciones, y este paso es algo que venían reclamando los clientes desde hace tiempo. Hemos tenido una gran acogida y pensamos que tener recambios de Deutz reacondicionados profesionalmente es algo de lo que muchos clientes se beneficiarán, al ser una alternativa más económica”, nos explican desde Deutz España.

Si quiere conocer más sobre los recambios Deutz, puede escribir a: [servicecentermadrid@deutz.com](mailto:servicecentermadrid@deutz.com) o hacer cick en el siguiente link: [www.deutz-serviceportal.com](http://www.deutz-serviceportal.com)



**DEUTZ  
XCHANGE**

LA ALTERNATIVA  
EFICIENTE AL  
RECAMBIO NUEVO.

## Premios ESTA 2021

El 22 de abril en formato videoconferencia.

Tras la noticia de la cancelación de Intermat, se está planeando celebrar la ESTA Users' Night and Awards el 22 de abril de 2021 como un evento en línea, con la adición de una celebración especial de los ganadores en la reunión de otoño en Finlandia, que se espera poder realizar en persona.

Debido a que el evento será en formato videoconferencia, se anima a enviar más fotos y habrá espacio para compilaciones de video de las candidaturas.

Los finalistas nominados en cada categoría se anunciarán en la tercera semana de marzo de 2021 en:  
<http://www.estaeurope.eu/awards>

Los formularios de inscripción para todas las categorías se pueden encontrar aquí:  
<http://www.estaeurope.eu/2021Awardentryforms>

Los formularios de inscripción son formularios PDF que se pueden completar. Simplemente puede completar el formulario, guardar-

lo y enviarlo por correo electrónico. Puede enviar su inscripción a: [awards@estaeurope.eu](mailto:awards@estaeurope.eu) o a través de: <https://wettransfer.com> antes del 22 de enero de 2021.

Las inscripciones para el concurso de premios se pueden realizar en inglés o en uno de los siguientes idiomas: Francés, alemán, italiano y español.



 An advertisement for Talleresveilla featuring a line of four white trucks with hydraulic lifts. The background is a bright yellow sky with the word 'MOVEX' in large, bold, black letters. Above the trucks, the text 'SERIEDAD Y EXPERIENCIA' is written in a smaller font. At the bottom, there is a promotional message in Spanish: '1a Máquina Híbrida de Europa con 0% de contaminación'. Contact information is provided at the very bottom.
 

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](http://www.talleresveilla.com) | [info@talleresveilla.com](mailto:info@talleresveilla.com)

# Nest Rental consolida una nueva manera de alquilar



Nest Rental, empresa de alquiler de equipos de baja altura con sede en Brasil, ha hecho algo que hasta ahora nadie había apostado por ello, una empresa de alquiler sólo de equipos de baja altura, creando un modelo de negocio de alquileres “bajo pedido”. Para ello, ha apostado totalmente por modelos Low Level Access de JLG.

Su modelo de alquiler se utiliza usando una aplicación, computadora o simplemente acercándose a pie al quiosco Totem Express, los clientes pueden registrarse, pagar con tarjeta de crédito y recibir un código que les permite tener acceso a la máquina.

Alquilan una variedad de elevadores de acceso a baja altura, con varios nuevos modelos para Brasil: PowerPicker, Ecolift WR y 830P y mucho más.

Está planeando añadir varios modelos de equipos nuevos a la flota de Nest en 2021, en particular el nuevo EcoLift WR, que es apto para trabajar cuando hay viento y ayuda a proteger a los operadores en condiciones climáticas adversas.

El proyecto nace en Conexpo de 2017, cuando Paulo Esteves visita el stand de JLG, y queda prendado de las posibilidades de los equipos LLA (Low Level Access) de JLG. Luca Riga, Sr. Marketing Mgr & Business Development Latin America para JLG se involucra en el proyecto y ofrece su experiencia para crear un business plan que suponga la creación de la única empresa en Latinoamérica dedicada al alquiler de equipos de baja altura. Hay que tener en cuenta que competir con escaleras era un escalón que debían superar ofreciendo calidad, profesionalidad y servicio.

**NEST RENTAL FUE FUNDADA EN 2018 PARA SATISFACER LA CRECIENTE DEMANDA REGIONAL PARA TRABAJOS EN ALTURAS DE ENTRE CUATRO Y OCHO METROS. NEST SE ASOCIÓ EXCLUSIVAMENTE CON JLG PARA OFRECER ELEVADORES DE ACCESO DE BAJA ALTURA SIMPLES, SEGUROS Y ACCESIBLES A UNA VARIEDAD DE INDUSTRIAS, INCLUIDAS LAS DE PETRÓLEO, GAS Y CONSTRUCCIÓN.**

## DURANTE LA PRIMERA ETAPA SE HICIERON MUCHAS DEMOS Y EL EQUIPO LOCAL DE BRASIL DE JLG APOYÓ DE FORMA IMPECABLE AL DESARROLLO DEL PROYECTO, LIDERADO UN VENDEDOR DE JLG, ENZO ROSSI.

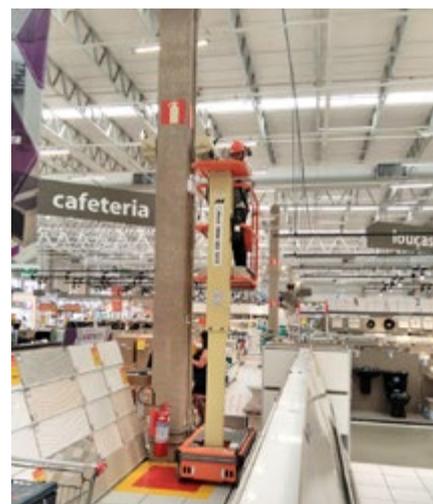
### CÓMO NACE LA EMPRESA

Nest Rental fue fundada en 2018. Brasil es un mercado donde el uso de la escalera o andamios es lo común, pero no lo más seguro ni productivo, por lo que Nest Rental ve que utilizando la gama LLA de JLG, se podía crear un interesante nicho de mercado y así ir incrementando poco a poco la demanda regional para trabajos en alturas de entre cuatro y seis metros. Se trata de un trabajo conjunto de concienciación entre JLG y Nest Rental para concienciar a los usuarios de las grandes posibilidades que ofrecen las plataformas de baja altura.

El cofundador y gerente general de Nest Rental es Paulo Esteves, quien cuenta con más de 30 años de experiencia en el negocio de las plataformas y tuvo un rol integral en introducir las plataformas aéreas en Brasil. Después de trabajar con los elevadores eléctricos de tijera y de brazo, Paulo descubrió que los equipos de acceso a baja altura son un mercado que no había sido explotado.

**EL NEST EXPRESS TOTEM DESARROLLADO EN BRASIL ES SOLO EL PRINCIPIO DE UNA NUEVA MANERA DE ALQUILAR PLATAFORMAS, QUE POSIBLEMENTE SE EXTENDERÁ RÁPIDAMENTE A OTRAS REGIONES. ES UN VERDADERO BENCHMARK PARA NUESTRA INDUSTRIA Y QUE EN UN FUTURO NO TAN LEJANO, SEGURO QUE EL ALQUILER A TRAVÉS DE APPS SERÁ ALGO NORMAL.**

Luca Riga, Sr. Marketing Manager y Business Development Latin America de JLG, ha estado involucrado desde el principio en este proyecto. Su entusiasmo y su profesionalidad han sido un ingrediente esencial y perfecto para desarrollar el business plan y que lo que empezó como un proyecto, sea hoy en día una realidad, una empresa de alquiler de equipos de baja altura que se está expandiendo a pasos agigantados y con un rendimiento excelente.



“

La idea es poner las plataformas allá donde el cliente las necesita y que sean ellos las que las alquilan, sin necesidad de traslado de máquinas ni albaranes de entrega, etc.

Por lo que las plataformas de baja altura demuestran que con un poco de innovación y cambios estructurales dentro de las empresas, se pueden abrir líneas de negocio muy interesantes.

”



Hubo que hacer un gran trabajo de concienciación, formación y promoción de los productos. Hay que tener en cuenta que muchos trabajos a baja altura se siguen realizando con escaleras. Por lo cuál, durante la primera etapa se hicieron muchas demos y el equipo local de Brasil de JLG apoyó de forma impecable al desarrollo del proyecto, liderado un vendedor de JLG, Enzo Rossi.

Gracias a estas demostraciones, la empresa pudo tener un feedback real de los clientes. Fueron meses intensos pero dieron sus frutos, ya que se logró obtener datos importantes y desde allí empezaron a enfocarse en los sectores más interesados en el producto. Esta estrategia ha permitido tanto a Nest como a la marca JLG crecer en el mercado de Brasil, y posicionarse como la empresa líder en LLA (low level access).

A medida que la demanda se vaya incrementando, irán atacando nuevos mercados y consolidando su presencia en esos mercados.

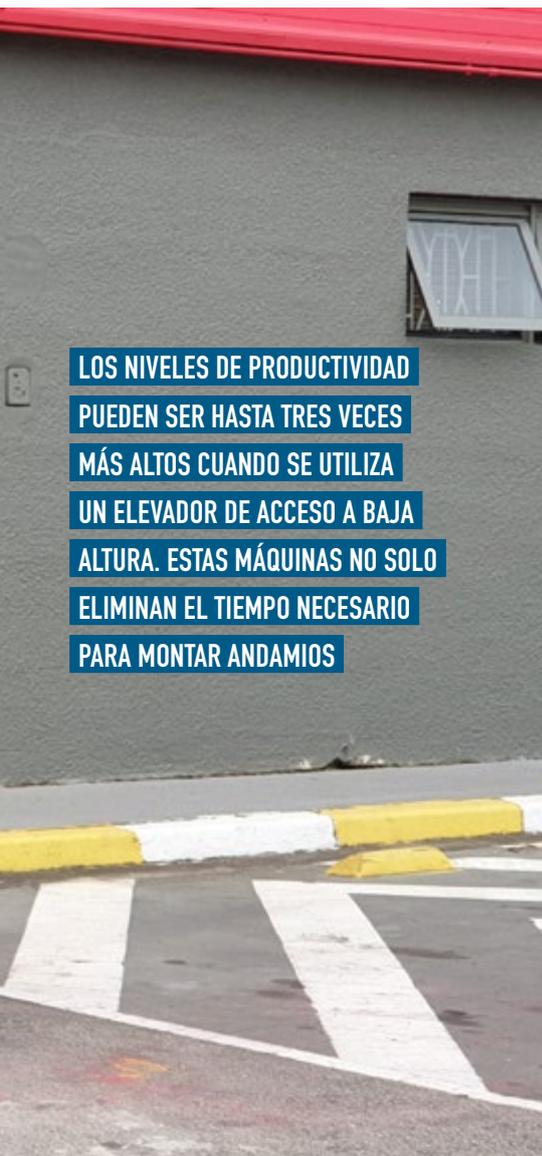
El Nest Express Totem desarrollado en Brasil es solo el principio de una nueva manera de alquilar plataformas, que posiblemente



se extenderá rápidamente a otras regiones. Es un verdadero benchmark para nuestra industria y que en un futuro no tan lejano, seguro que el alquiler a través de APPs será algo normal.

La idea es poner las plataformas allá donde el cliente las necesita y que sean ellos las que las alquilan, sin necesidad de traslado de máquinas ni albaranes de entrega, etc.

**ALQUILA UNA VARIEDAD DE ELEVADORES DE ACCESO A BAJA ALTURA, INCLUIDO EL LIFTPOD, EL ECOLIFT, QUE EMPEZÓ EN LOS PRIMEROS 2 AÑOS CON SOLO 3 PRODUCTOS LIFTPOD Y LA FAMILIA DE ECOLIFT 50 Y 70. ESTÁ PLANEANDO AÑADIR VARIOS MODELOS DE EQUIPOS NUEVOS A LA FLOTA DE NEST EN 2021, EN PARTICULAR EL NUEVO ECOLIFT WR, QUE ES APTO PARA TRABAJAR CUANDO HAY VIENTO Y AYUDA A PROTEGER A LOS OPERADORES EN CONDICIONES CLIMÁTICAS ADVERSAS.**



**LOS NIVELES DE PRODUCTIVIDAD  
PUEDEN SER HASTA TRES VECES  
MÁS ALTOS CUANDO SE UTILIZA  
UN ELEVADOR DE ACCESO A BAJA  
ALTURA. ESTAS MÁQUINAS NO SOLO  
ELIMINAN EL TIEMPO NECESARIO  
PARA MONTAR ANDAMIOS**

Por lo que las plataformas de baja altura demuestran que con un poco de innovación y cambios estructurales dentro de las empresas, se pueden abrir líneas de negocio muy interesantes.

**UNA ALTERNATIVA MÁS SEGURA  
Y PRODUCTIVA QUE  
LAS ESCALERAS Y LOS ANDAMIOS**

Los elevadores de acceso de baja altura son cada vez más populares en Brasil, y Paulo está entusiasmado con la idea de informar a sus clientes sobre la forma en que estas máquinas pueden aumentar la productividad y la seguridad, reduciendo al mismo tiempo el costo de las lesiones ocupacionales.

Los niveles de productividad pueden ser hasta tres veces más altos cuando se utiliza un elevador de acceso a baja altura. Estas máquinas no solo eliminan el tiempo necesario para montar andamios, sino que también permiten a los trabajadores realizar tareas en una escalera sin necesidad de que haya un observador.

Más del 90% de la demanda de trabajo en alturas corresponde a tareas que se realizan

**MÁS DEL 90% DE LA DEMANDA  
DE TRABAJO EN ALTURAS  
CORRESPONDE A TAREAS  
QUE SE REALIZAN A MENOS  
DE SEIS METROS.**

a menos de seis metros. Las escaleras pueden contribuir a que ocurran resbalones, caídas, y lesiones musculares y óseas que pueden dar lugar a ausencias no planificadas y a gastos adicionales. Afortunadamente, la categoría de acceso a baja altura se está destacando como una alternativa más segura que las escaleras, los andamios y otras soluciones inseguras.

Paulo alquila una variedad de elevadores de acceso a baja altura, incluido el LiftPod, el



**ES QUE ESTE EQUIPO TIENE LA  
CAPACIDAD DE DISMINUIR LOS COSTOS  
DE MANO DE OBRA Y AL MISMO TIEMPO  
AUMENTAR LA PRODUCTIVIDAD  
Y EVITAR ACCIDENTES COSTOSOS**

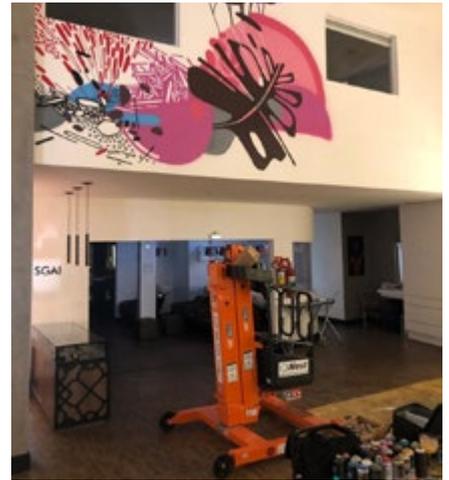
**USANDO UNA APLICACIÓN, COMPUTADORA O SIMPLEMENTE ACERCÁNDOSE A PIE AL QUIOSCO TOTEM EXPRESS, LOS CLIENTES PUEDEN REGISTRARSE, PAGAR CON TARJETA DE CRÉDITO Y RECIBIR UN CÓDIGO QUE LES PERMITE TENER ACCESO A LA MÁQUINA.**

EcoLift, que empezó en los primeros 2 años con solo 3 productos Liftpod y la familia de EcoLift 50 y 70. Está planeando añadir varios modelos de equipos nuevos a la flota de Nest en 2021, en particular el nuevo EcoLift WR, que es apto para trabajar cuando hay viento y ayuda a proteger a los operadores en condiciones climáticas adversas y una plataforma elevadora que permitirá a Paulo ingresar en nuevos sectores del mercado y conseguir nuevos clientes. También estamos ansiosos de introducir el modelo 1030P que prácticamente quiere "sustituir" a los andamios dando más espacio de trabajo en la canasta, etc.. Un producto que pensamos será el nuevo CRACK de Latam! Estas nuevas incorporaciones refuerzan el compromiso de Paulo de informar a sus clientes sobre la importancia

de seleccionar el modelo adecuado para el trabajo. Los productos de baja altura tienen una fuerte demanda en uso interno, aproximadamente un ratio de 85/90% de uso interno y el resto por uso externo.

“Este equipo es compacto y se puede transportar en los elevadores de los edificios residenciales y comerciales”, comentó Paulo. “Las máquinas tienen estructuras livianas que se pueden desarmar completamente y volver a armar”.

Paulo también aprecia la limpieza y silencio del equipo de acceso a baja altura. El peso liviano de las máquinas (de 150 a 300 kg) también permite trabajar en losas con poca capacidad de carga. “Atendemos los secto-



res en los que ningún otro equipo de altura se puede usar, incluyendo áreas clasificadas y de difícil acceso”, agregó Paulo.

**MAYOR PRODUCTIVIDAD A UN COSTO MENOR**

Con Nest Rental, Paulo está cambiando el modo de pensar de las compañías en Brasil que no han considerado el acceso a baja altura como un medio alternativo para trabajar en alturas. “Los clientes todavía están ape-

**LOS CLIENTES ALQUIEN UNA MÁQUINA CASI CON LA MISMA FACILIDAD CON QUE COMPRAN UNA GASEOSA EN UNA MÁQUINA EXPENDEDORA**



gados a los métodos tradicionales”, dijo Paulo. “Lo que aún no comprenden es que este equipo tiene la capacidad de disminuir los costos de mano de obra y al mismo tiempo aumentar la productividad y evitar accidentes costosos”.

### **EL ALQUILER “BAJO PEDIDO” OFRECE UNA COMODIDAD DE PRIMER NIVEL**

Sabiendo que los equipos de acceso a baja altura eran un concepto nuevo en América Latina, Paulo, en asociación con JLG, ideó una manera ingeniosa para que los clientes pudieran acceder con facilidad a sus equipos. Muy similar a una máquina expendedora, Nest Express Totem permite que los clientes alquilen máquinas donde trabajan.

Usando una aplicación, computadora o simplemente acercándose a pie al quiosco Totem Express, los clientes pueden registrarse, pagar con tarjeta de crédito y recibir un código que les permite tener acceso a la máquina. Los elevadores hasta se pueden alquilar por minutos o por horas, lo que funciona bien en espacios como aeropuertos, hoteles y centros de convenciones. Por una pequeña tarifa, Nest Rental hasta recoge y lleva el equipo directamente al cliente.



“El alquiler ‘bajo pedido’ de elevadores de acceso en un quiosco no se había visto en la industria, hasta ahora”, explica Luca Riga, “es un concepto nuevo que se puede duplicar en cualquier región del mundo porque se ha demostrado que funciona sobradamente”.

Cuando JLG diseña estos equipos tiene en mente la infinidad de aplicaciones y posibilidades a la hora de alquilar. Luca Riga continúa explicando: “Nos inspiramos en las últimas tendencias que consisten en compartir el carro, la bicicleta y la moto y pensamos que este tipo de alquiler puede constituir una verdadera innovación en toda la industria de acceso, al permitir que los clientes alquilen una máquina casi con la misma facilidad con que compran una gaseosa en una máquina expendedora. Nos gusta probar cosas nuevas, que faciliten los negocios y permitan llevar a cabo las tareas de manera más eficiente”.

Paulo Estevez reconoce que el apoyo de JLG fue esencial para que Nest Express Totem fuera una realidad: el equipo de JLG comprende y acepta el potencial de este nuevo enfoque en materia de alquiler de equipos y cree que puede marcar una gran diferencia para nuestros clientes y para la industria de acceso”.

### **CRECIMIENTO DEL NEGOCIO CON JLG**

A pesar del impacto del COVID-19 en los calendarios de producción, que enlenteció la disponibilidad de los productos, Nest obtuvo resultados sobresalientes en las ventas a los clientes. Paulo ha visto su negocio prosperar durante los últimos dos años y espera llevar pronto su servicio Nest Express Totem a otros mercados. De hecho, recientemente extendió su contrato con JLG por dos años más para el mercado de Brasil y dice que JLG ha sido un excelente socio en su tarea de informar a los clientes acerca de las ventajas de los elevadores de acceso a baja altura.

“Necesitaba encontrar clientes iniciales que aceptaran usar nuestros equipos, por ello tuve que hacer muchas demostraciones”, dijo Paulo. “JLG me apoyó con la mercadotecnia y proporcionando las máquinas para las demostraciones. Estoy muy satisfecho de estar con una marca tan fuerte como JLG y con un servicio de post venta impecables,

## **EL EQUIPO DE JLG COMPRENDE Y ACEPTA EL POTENCIAL DE ESTE NUEVO ENFOQUE EN MATERIA DE ALQUILER DE EQUIPOS Y CREE QUE PUEDE MARCAR UNA GRAN DIFERENCIA PARA NUESTROS CLIENTES Y PARA LA INDUSTRIA DE ACCESO.**

con un verdadero equipo como el de JLG que fue a mi lado soportándome desde el principio. Honrado en poder contar con tanta gente que me ayuda en crecer de forma más rápida en este negocio que recordamos tiene solo 2 años y pasó por varios desafíos, incluyendo la pandemia de COVID. Pero si miro atrás y veo lo que logramos, saber que tenemos un promedio de utilización del 80%, lo veo como un futuro espectacular con esta línea de productos”.



# construyes! 2020: Hacia una Construcción 4.0

Durante el evento de Construyes 2020 que se celebró a finales de 2020, quedó demostrado que la innovación tecnológica en el sector de la construcción y la maquinaria es un hecho, no es el futuro, ya está aquí.



A finales de noviembre se celebró on line la III Jornada de Innovación Tecnológica en Maquinaria para Construcción y Minería, organizada por Anmopyc (Asociación Española de Fabricantes de Maquinaria para Construcción, Obras Públicas y Minería), Itainnova (Instituto Tecnológico de Aragón) y PTEC (Plataforma Tecnológica Española de Construcción).

Como eslogan, 'La [R]evolución tecnológica del sector de la construcción: Conectar para innovar'.

La asistencia fue muy alta y se tocaron una gran diversidad de temas, todos girando en torno a la tecnología, digitalización, automatización, etc.

Durante 3 días, 34 ponentes expusieron en diversas ponencias las últimas tendencias en tecnología cubriendo todos los sectores.

Jordi Perramón, presidente de Anmopyc, puso de manifiesto cómo Construyes se ha convertido en referente en el sector en cuanto a tendencias e innovación tecnológica en el sector de la construcción.

Sergio Serrano, director técnico de Anmopyc, fue presentando a los ponentes y resaltó el papel tan importante que la tecnología está teniendo en las empresas.

## CONFERENCIA INAUGURAL: CONSTRUCTION INDUSTRY TECHNOLOGY ADOPTION

**AL CERVERO**, Senior Vice President, Technology, Content and Revenue Creation y responsable en AEM (Association of Equipment Manufacturers – USA) fue entrevistado por Jorge Cuartero, que le preguntó sobre cómo se está transmitiendo la innovación tecnológica por parte de los fabricantes a sus clientes, y como la Asociación puede incrementar valor para sus clientes.

El Sr. Cervero explicó que AEM ha hecho un estudio con clientes finales y fabricantes para saber el nivel de digitalización del sector, mostrando que sólo un 25% de las empresas utilizan tecnología como sistemas telemáticos para trabajar, con monitorización de máquinas y sacando de verdad provecho a la tecnología. En construcción cada proyecto es diferente y es difícil utilizar la misma tecnología, como se hace en minería o agricultura.

Al Cervero destacó la idea de cómo la tecnología puede atraer a jóvenes a este sector, ya que son personas muy familiarizadas con las tecnologías, y su falta de experiencia se suple muchas veces con la

ayuda que reciben de la asistencia a nivel tecnológico que proporcionan las máquinas.

Otro factor en el que las tecnologías están mejorando la forma de trabajar es en el ahorro de costes, poniendo el ejemplo de una empresa en África que redujo la huella de carbono bajando en 5 km/h la velocidad de sus vehículos y eso lo pudieron lograr, gracias a monitorizar todos los datos de los equipos.

A la pregunta de por qué los clientes debería utilizar nuevas tecnologías, explicó que cada uno tiene diferentes necesidades, pero la razón principal es el incrementar el beneficio de cada proyecto. Si utilizas tecnología, incrementarás la velocidad de tus proyectos.

El reto para las empresas es hacer ver a los clientes los beneficios que pueden obtener, y cuán rápido puede ir el proyecto, mejorando la rentabilidad a la vez. Hay que ver los retos, las tecnologías, y elegir la que mejor se adapte al proyecto que vayas a llevar a cabo.

Algunas de las barreras que impiden al cliente final adoptar las tecnologías en la construcción es que desde la industria no se ha sabido transmitir bien el I+D y los beneficios de utilizar esta tecnología. Además, el hecho de que las empresas fabricantes utilicen tecnologías diversas para sus equipos y que los clientes tengan varias marcas con diferentes programas, no ayuda a los clientes a la hora de trabajar, por lo que sería necesario estandarizar estos sistemas.

Las empresas deberían invertir en formación a clientes finales para mentalizar del uso de estas tecnologías y mejorar y adaptar soluciones, con los consiguientes beneficios que ello les puede reportar.

“Es un hecho que si controlas y monitorizas la máquina, obtendrás más productividad y eficacia”, explicó el Sr. Cervero.

En cuanto a la electrificación de la maquinaria, según el Sr. Cervero, es algo que necesita más recorrido, porque el retorno de la inversión todavía no está claro del todo. Pero sin duda es un tren que muchas empresas han cogido y que veremos más pronto que tarde el que se vaya implantando poco a poco.

En cuanto a la economía circular, otro de los temas tratados en la entrevista, está claro que zonas como Europa, Japón o Corea del Sur están más avanzados que Estados Unidos, en su opinión.

Referente a qué mejoras en los modelos de negocio se deberían llevar a cabo, destacó que es necesario que haya más celeridad con los cobros, mejorar el equipo humano y controlar los datos del trabajo de las máquinas para mejorar futuros proyectos, e incluso presentar pro-





yectos a los clientes con datos contrastados de mejora en base a los trabajos realizados, y que puedan ver de manera virtual el trabajo que se llevará a cabo.

La digitalización del mercado traerá como beneficio la facilidad para encontrar operadores.

Es un hecho que falta comunicación al cliente final. Todos los esfuerzos que se hacen en el sector, de las mejoras, de cómo la tecnología conecta el mundo y los beneficios que podemos sacar de ello, tiene que hacer que la gente se interese más por este sector, pues debemos darle el valor que merece.

Para acabar, explicó que nadie sabe el impacto real del Covid, y es difícil saber como impactará en el futuro.

### DIGIPLACE - HACIA UNA PLATAFORMA DIGITAL EUROPEA PARA LA CONSTRUCCIÓN

En construyes!, el evento anual impulsado y organizado por ANMO-PYC (Asociación Española de Fabricantes de Maquinaria para Construcción, Obras Públicas y Minería), ITAINNOVA (Instituto Tecnológico de Aragón) y PTEC (Plataforma Tecnológica Española de Construcción), tuvo lugar la ponencia: DIGIPLACE - HACIA UNA PLATAFORMA DIGITAL EUROPEA PARA LA CONSTRUCCIÓN.

**DAVID DíEZ**, Consultor Innovación Tecnológica de Itainnova, fue el encargado de presentar a sus contertulios, **HOLGER PIETZSCH**. Vice Presidente de Marketing de HEXAGON GEOSYSTEMS y **RICARDO VIAGGI**, Secretario General de CECE.

David Diez explicó que se está trabajando en una iniciativa para acelerar la digitalización en construcción, protagonizadas tanto por constructoras como por fabricantes.

Se han introducido verdaderos avances en desarrollos constructivos, pero siempre ha habido poca colaboración entre las partes. Esta iniciativa DIGITAL PLACE por CECE apoyado por la Comisión europea, pretende combinar a todos los actores que forman parte del sector de la construcción. El objetivo es generar sistema de comunicación entre protagonistas del sector en las obras, introducir digitalización desde la perspectiva del negocio, un sector construcción más competitivo y digitalizado.

En la economía moderna, la digitalización es un motor importante del crecimiento de la productividad en todas las industrias y servicios. Para seguir siendo competitiva en un mercado cada vez más globalizado, la economía de la UE debe transformarse digitalmente.

El sector de la construcción se caracteriza por una alta presencia de pymes, baja capitalización, una baja tasa de empleados con educación superior, baja inversión en innovación y una larga cadena de suministro. Además, en el mercado de la UE, diferentes idiomas, impuestos y marcos regulatorios son obstáculos para las sinergias. DigiPLACE abordará estos problemas y aprovechará el valor añadido de la UE.

DigiPLACE es un marco que permite el desarrollo de futuras plataformas digitales como ecosistemas comunes de servicios digitales que apoyarán la innovación, el comercio, etc. Definirá un Marco de Arquitectura de Referencia para la plataforma de construcción digital basado en un consenso a nivel de la UE que involucra a una gran comunidad de partes interesadas, dando como resultado una hoja de ruta estratégica para la implementación exitosa de esta arquitectura.

DigiPLACE dependerá de un conjunto relevante de socios, terceros vinculados y una Junta Asesora. El consorcio, compuesto por una colaboración sin precedentes entre representantes de la industria de la construcción de la UE, una sólida asociación académica y el apoyo de las autoridades públicas de 3 países, trabajará en conjunto durante 18 meses. Desde septiembre de 2019, los socios del proyecto están colaborando para crear el marco para la plataforma digital. Los 19 socios de 11 países liderados por Politecnico di Milano allanarán el camino para futuros proyectos en el campo de la construcción digital.

Este proyecto es la primera propuesta dirigida a la transformación digital de la industria de la construcción que recibe financiación de la UE de la Dirección General de Redes, Contenidos y Tecnología de Comunicaciones (DG CONNECT).

El Sr. PIETZSCH explicó que este proyecto representa a principales empresas tecnológicas.

La construcción necesita un digital referente. Cuando se habla de digitalización, sirve tanto para fabricación como para construcción, pero hay que abarcarlo de formas diferentes.

En la fábrica, los procesos se repiten, es sector muy especializado, es en un entorno estático, un sector con resistencia a factores externos. Por otro lado, la construcción son proyectos únicos, con colaboración de muchas empresas, en entornos variables, resistencia a factores externos y la retroalimentación facilita el dinamismo.

En la construcción se empieza con la topografía, planificar recursos, integración técnica, preparar el sitio, conectar maquinas, conectar gente, hay una colaboración sistemática.

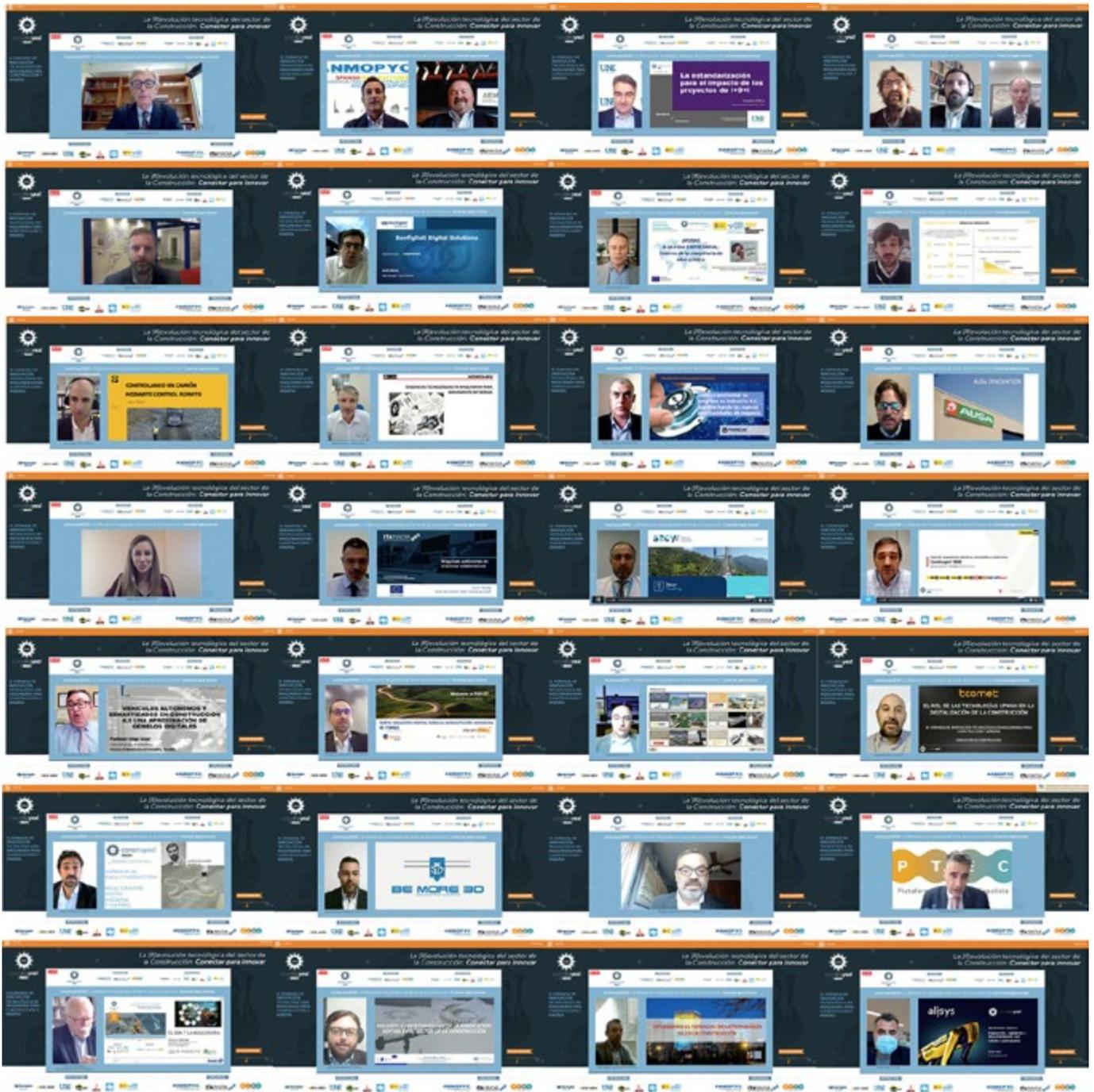
Para mejorar eso, están desarrollando una plataforma que conecta todos esos recursos y las máquinas, así como la información.

Es importante decidir qué información se va a poner analizar, así como la interacción social de los actores, hay que mejorar la parte social de los actores, integración técnica, etc. Hay que pensar en esta colaboración sistemática, y poner unos estándares que permitan a todo el mundo aprender y mejorar, para tener toda la plataforma integrada para todo el mundo.

Ricardo Viaggi, Secretario General de CECE, lleva desde el principio en este proyecto. Ellos como CECE representan a la maquinaria de construcción en el proyecto.

La idea es trabajar con todos los actores de la construcción: arquitectos, constructoras y fabricantes.





Como fabricantes de maquinaria quieren representar que no siempre la maquinaria está al principio de las ideas de los actores, pero sin embargo, ya están en el centro de la digitalización, porque son máquinas que pueden generar datos, porque ya están conectadas, y son una parte muy importante.

DIGIPLACE no quiere ser un proyecto más de BIM, ellos quieren conectar las máquinas con todo el entorno y con todos los actores.

La comisión europea les financia, lo que están creando es the Reference Architecture Framework (RAF), grandes grupos de datos donde el sector puede recolectar y cambiar los datos centrales al proceso de digitalización.

Hay que crear un acuerdo y principios de consenso en torno a esta plataforma con todos los actores de la construcción, strategy roadmap, un documento donde se explica cómo haya que hacerlo.

Un roadmap, es una serie de acciones limitadas en el tiempo y cuantificables con objetivos que se pueden desarrollar con financiación pública hasta el 2027.

Estos dos aspectos se pueden resumir como el producto más técnico y más político de Digiplace, es la primera vez que todos los actores de la construcción trabajan juntos para construir un proyecto común.

En enero 2021 habrá nueva financiación europea, un plan con miles de millones de fondos y la construcción va a ser soportada por esta financiación.

**INNOVACIÓN ABIERTA: CONECTANDO STARTUPS CON LA INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCIÓN**

**FRANCISCO JAVIER ARROYO**, Jefe del Área de Proyectos de I+D e Innovación de Ferrovial Construcción, habló sobre la Innovación abierta y como está colaborando Ferrovial con startups en la industria de la construcción.

Estar abierto a nuevas ideas, y más en empresas de este calibre, es esencial por la aportación que las startups pueden realizar, aunque hay que tener en cuenta que se trata de combinar estructuras de una empresa de grandes dimensiones con la ideosincrasia de las star-

tups, como lo describió el Sr. Arroyo, es como una colaboración entre 'elefantes' y 'gacelas'.

Ferrovial ha desarrollado el proyecto Build Up!, un programa de innovación abierta promovida por Ferrovial con el objetivo de encontrar startups y emprendedores nacionales e internacionales con los que colaborar en el desarrollo de soluciones tecnológicas disruptivas.

Como resultado ha nacido un proyecto enfocado en el sector geotécnico con más de 30 propuestas sólidas y tres trabajos finalizados.

### AYUDAS DE I+D+I APLICADAS AL SECTOR DE MAQUINARIA DE CONSTRUCCIÓN

**CARLOS TOLEDO.** Consultor de Proyectos de I+D en Fabricación Avanzada en el CDTI.

El Sr. Toledo explicó las ayudas que existen para el sector de la construcción en cuanto a I+D+i, destacando el Programa Neotec, a través del cual se apoya la creación y consolidación de empresas de base tecnológica, especialmente startups (subvenciones de hasta 250.000 euros).

Para demostrar que estas ayudas se están dando, puso varios ejemplos de proyectos que se han llevado a cabo por empresas como Proyecto SEI con Dasein, Proyecto Spybatt con Enarco o Proyecto Shotcrete con Sacyr y Al-Top Topografía gracias a estas ayudas.

### LA ESTANDARIZACIÓN EN EL IMPACTO DE LOS PROYECTOS DE I+D+I

**FERNANDO UTRILLA.** Responsable Unidad de I+D+i foto en UNE.

El Sr. Utrilla destacó la importancia de la estandarización en los proyectos de I+D+i. Es esencial el consenso de las partes para mejorar los procesos de innovación y la transferencia de conocimiento. Por ejemplo, explicó como se crearon estándares europeos gracias a la colaboración de Bionic Aircraft en el uso de la fabricación aditiva de piezas metálicas en aeronáutica.

Además explicó como el sector de maquinaria de construcción se puede beneficiar de lo que ya se logrado en materia de estandarización en temas que también les conciernen como digitalización, gestión de datos, automatización/GPS, interacción humano-máquina, fabricación aditiva, nuevos combustibles, etc.

#### Innovación en maquinaria

La sesión vespertina de la primera jornada de construyes! 2020 estuvo centrada en los últimos avances logrados en materia de I+D+i por algunos fabricantes de maquinaria, componentes y elementos auxiliares.

### CÓMO TRANSFORMAR SU EMPRESA EN INDUSTRIA 4.0. APROVECHANDO LAS NUEVAS OPORTUNIDADES DE NEGOCIO

**FRUMECAR / PEDRO JOSÉ AYALA.** Director Automática e I+D.

El Sr. Ayala, destacó las 5 claves para convertir una empresa en una industria 4.0:

- Generación y captación de datos (IoT)
- Análisis de estos datos.
- Interacción hombre-máquina para la toma de decisiones
- Producción flexible.
- Cuidar la propiedad intelectual.

Frumecar ha desarrollado Frumecar Intelligent Systems, una división para desarrollar nuevas formas de trabajo para ganar en eficiencia, dando como resultado Frumecar Cloud y aplicaciones como Frumecar Care, que facilita el mantenimiento preventivo de los equipos.

### DIGITALIZACIÓN BONFIGLIOLI QUE PERMITE NUEVAS OPORTUNIDADES PARA LOS CLIENTES

**BONFIGLIOLI / DAVID PALLARÉS.** Gestor de Cuentas Mobility & Wind Industries BU.

El Sr. Pallarés fue contundente al afirmar que el centro de su visión de la industria 4.0 tiene como centro al cliente, y en base a él se toman las decisiones, explicando que en su opinión siempre hay que aportar un valor añadido.

Su revolución digital pasa por disminuir el coste de propiedad de los equipos y aumentar la eficiencia de los mismos.

Con la aplicación de IoT pueden monitorizar los dispositivos Bonfiglioli e incluso calcular la vida útil de los mismos.

### CONTROLANDO UN CAMIÓN MEDIANTE CONTROL REMOTO

**TELE RADIO / ALEX TELLEZ.** Sales Manager Spain & Portugal.

El Sr. Téllez, presentó un sistema de Tele Radio, mediante el cual se trata de controlar camiones por control remoto, el cual está disponible ya para los modelos FM y FH de Volvo.

El operario controla tanto el avance como el retroceso a una velocidad de hasta 10 km/h. también puede controlar el giro de los vehículos desde fuera de la cabina. Esto permite ganar en seguridad, cuando se opera en lugares con poca visibilidad.

El mando controla la toma de fuerza, si el camión va equipado con grúa.

El sistema de Tele Radio ya se ha instalado en asfáltadoras, sector ganadero, volquetes y en hormigoneras, donde se puede tener visibilidad trasera.

### NUEVAS TECNOLOGÍA APLICADAS A LA FABRICACIÓN DE PEGATINAS

**IMPLASER / CLEMENTE HUERTA.** Socio Fundador y Director General.

Implaser es una empresa de Zaragoza especialista en señalización de seguridad, accesibilidad, pegatinas y cartelería con gran proyección tanto a nivel nacional como internacional y con un departamento de I+D+i que muchas empresas extranjeras ya querían para ellos.

Clemente Huerta, Socio Fundador y Director General de Implaser, explicó como Implaser se distingue por su apuesta desde hace años por la I+D+i como factor diferenciador.

Uno de los sectores en los que tienen mucho éxito son las pegatinas, las cuáles utilizan muchas empresas de maquinaria del sector. Para las pegatinas, Implaser trabaja con cuatro grandes tecnologías para ofrecer un valor añadido a sus productos:

- Nanotecnología (con biocidas, fácil limpieza y anti-graffiti)
- Impresión funcional (electrónica impresa, electroluminiscencia y sensores)
- RFID (con radiofrecuencia lo que permite controlar flotas)
- Códigos Navilens (Códigos mucho más avanzados que los códigos QR, con mayor capacidad de lectura).

Puede ver un video de la presentación aquí:

<https://youtu.be/XPLpDdhILMA>

### INNOVACIÓN TECNOLÓGICA EN MAQUINARIA PARA CONSTRUCCIÓN

**AUSA / ALBERT HIDALGO.** R&D Director.

El Sr. Hidalgo, responsable de I+D en Ausa, resaltó la fuerte inversión que siempre ha destacado a Ausa en I+D como fabricante. Explicó que Ausa destina el 4% de sus ingresos a I+D+i, un dato que lo demuestra es el hecho de que en 2021, el 60% de su gama de equipos tienen menos de 3 años en el mercado.

Ausa ha apostado siempre por utilizar la última tecnología para anticiparse a las necesidades de sus clientes. Son muy conscientes del im-

pacto medioambiental, ergonomía, seguridad, facilidad de uso, confort, rendimiento, etc.

Todos estos aspectos se combinan tanto a la hora de diseñar las máquinas como fabricarlas. Los prototipos comienzan siendo virtuales, y se convierten en equipos que ofrecen toda la información necesaria de su rendimiento en el trabajo.

## **TENDENCIAS TECNOLÓGICAS EN MAQUINARIA PARA MOVIMIENTO DE TIERRAS**

**HIDROMEK WEST / STOIAN MARKOV.** General Manager.

El Sr. Markov resaltó que aspectos como seguridad, autodiagnóstico, costes de explotación, productividad, automatización, etc. reflejan la fuerte inversión por la que ha pasado la maquinaria de construcción en cuanto a novedades tecnológicas.

Hidromek, destina sobre el 5% de su facturación a I+D+i, apostando claramente por la innovación, con nuevos equipos.

## **MAQUINARIA Y TECNOLOGÍA**

Para la bienvenida a su segunda jornada, construyes! contó con la presencia de Esther Borao, directora general de Itainnova, quien resaltaba la importancia de este encuentro a la hora de poner en valor la innovación. En este sentido señalaba que las empresas deben ver la tecnología como una "ayuda" en su actividad y no como una "amenaza", y aunque su implantación les haga sentirse algo "incómodas" éste es un elemento fundamental para poder seguir siendo competitivas y relevantes en el mercado.

## **HACIA LA MAQUINARIA ELÉCTRICA, CONECTADA Y AUTÓNOMA**

**FINANZAUTO / JAVIER LEÓN.** Jefe del Departamento de Marketing.

El Sr. León recaló la idea de la tendencia que estamos viviendo hacia empresas verdes. El compromiso con el medioambiente ya no es un proyecto en papel, sino una realidad. La sostenibilidad es uno de los parámetros que se tienen en cuenta cada vez más dentro de las empresas.

Algunas de las innovaciones implantadas por Cat han dado como resultado que una excavadora de 20 toneladas de nueva generación, con un volumen de trabajo de unas 1.200 horas/año, consume entre un 30% y un 45% menos de combustible (unos 9.000 litros), lo que supone 20 toneladas de CO2 menos por año y máquina. Además de innovadoras soluciones de mantenimiento que aumentan los intervalos de servicio, sus nuevos sistemas de producción que reducen las emisiones, los avances logrados en materia de eficiencia en el lugar de trabajo y los grandes pasos dados en electrificación.

Otros modelos en los que se han reducido las emisiones son el tractor D7E (primero de propulsión eléctrica), el dumper rígido 795F AC (primer camión de mando eléctrico con fuente única), el tractor D6 XE (transmisión eléctrica con tren de fuerza elevada) y la pala 988K XE (con sistema de tren de potencia eléctrico).

Destacó como otra de las innovaciones la conectividad, a través de la digitalización, las máquinas están conectadas y son datos muy útiles para mejora de procesos en las empresas. Caterpillar trabaja en Vision Link, una absolución digital para optimizar la gestión de las flotas, y Finanzauto cuenta ya con su propio portal de cliente con toda la información importante del parque de maquinaria del cliente.

Por último, explicó cómo Cat ya tiene equipos autónomos y cómo la maquinaria autónoma está comenzando a ser una realidad.

## **SACYR TRACKING: UNA PLATAFORMA IOT PARA LA GESTIÓN DE MAQUINARIA**

**SACYR INGENIERÍA E INFRAESTRUCTURAS / ALBERTO AVECILLA.** Responsable de Control y Seguimiento de Activos.

Dando el punto de vista de una empresa constructora, el Sr. AVECILLA presentó Sacyr Tracking, un proyecto que nació de la colaboración con un startup, mediante el cual se sensorizan obras. El reto era resolver la dispersión de su flota de maquinaria por todo el mundo (alrededor de 6.000 activos, 8.000 si se cuenta la maquinaria pequeña); además de la gran extensión de muchas de sus obras (Canal de Panamá, por ejemplo); teniendo en cuenta la gran cantidad de datos que obtiene de sus obras; y cómo gestionar esa información para tomar decisiones.

Sacyr Tracking permite un seguimiento real de los equipos repartidos en grandes proyectos de construcción de infraestructuras.

Para su implantación se establecieron cuatro fases:

- 1) recogida de información;
- 2) explotación de esa información;
- 3) integración con todos los sistemas corporativos;
- 4) inteligencia artificial o parte predictiva.

La plataforma está siendo un éxito y gracias al análisis de los datos, Sacyr puede obtener entre un 11% y un 15% de mejora en el rendimiento de sus equipos, con ahorros de combustible de hasta el 20%.

## **MÁQUINAS DE CONSTRUCCIÓN EN ENTORNOS COLABORATIVOS**

**ITAINNOVA / JAVIER HUARTE.** Responsable de Robótica.

ITAINNOVA, Instituto Tecnológico de Aragón, se ha volcado desde su fundación en el desarrollo tecnológico para el sector de la maquinaria de construcción.

Javier Huarte, Responsable de Robótica de Itainnova, definió la transformación digital como una "gran oportunidad para el sector". Señaló cómo son muchos los avances alcanzados en otras industrias en temas de robótica, el IoT, el Big Data y cómo se pueden aplicar ya en las obras. Ya existen máquinas móviles autónomas, con Built como caso de éxito, o drones para topografía, impresoras 3D para construcción o repuestos, uso de manipuladores autónomos para trabajos repetitivos (pintado, por ejemplo), gemelos digitales para el seguimiento de obras y mantenimiento de infraestructuras, o uso de robots cuadrúpedos, como el de Boston Dynamics.

El Sr. Huarte destacó el proyecto desarrollado por Itainnova para Sacyr llamado Autopave, destinado a automatizar los procesos de compactación de asfalto en carreteras.

## **VEHÍCULOS AUTÓNOMOS Y ESMARTIZADOS EN CONSTRUCCIÓN 4.0: UNA APROXIMACIÓN DE GEMELOS DIGITALES**

**TECNALIA / DIEGO GALAR.** Responsable de Mantenimiento 4.0 y Confiabilidad

El Sr. Galar, habló sobre los gemelos digitales y su enorme potencial en mantenimiento predictivo y cognitivo (IoT) de los equipos.

El objetivo es anticiparse a las posibles averías, ahorrando costes económicos derivados de esa parada.

Explicó que en otras industrias la implantación de los gemelos digitales se hizo hace al menos 5 años, y en la construcción la implantación de 5G acelerará este proceso.

Otras de las ponencias que se ofrecieron y que se pueden seguir en <http://construyes.technology> fueron:

- USO DE PLATAFORMAS Y GEMELOS DIGITALES EN OPERACIÓN

Y MANTENIMIENTO, por JOSÉ ACEBRÓN. Business Development Digital de IDP.

- SOFTWARE PARA GESTIÓN CONSTRUCTIVA A TRAVÉS DE UNA PLATAFORMA WEB QUE FUSIONA CAD GIS Y 3D por ANTONIO PÉREZ. CEO/CTO de CIVIGNER.

- NUEVA SOLUCIÓN DIGITAL PARA LA AUSCULTACIÓN AVANZADA DE FIRMES por FRANCISCO J. VEA. Director de Innovación de BECSA (SIMETRÍA Grupo).

- EL ROL DE LAS TECNOLOGÍAS LPWAN EN LA DIGITALIZACIÓN DE LA CONSTRUCCIÓN, por JORGE DEL VALLE. IoT Business Director de TCOMET.

- IMPRESIÓN 3D PARA CONSTRUCCIÓN: RELACIÓN ENTRE DISEÑO, MÁQUINA Y MATERIAL, por JAVIER ALONSO. CEO de ATANGA.

- CASO PRÁCTICO: PRIMERA VIVIENDA IMPRESA EN 3D DE ESPAÑA, por JOSÉ GUILLERMO MUÑOZ. CTO de BE MORE 3D, con un ahorro de hasta 80% en coste energético, terminada en 2018 con una impresora de 13,5 m x 5,7 m x 2,5 m, 2.500 kg de peso, y capaz de trabajar a una velocidad de hasta 200 mm/sec. Una forma "económica y rápida" (70 m<sup>2</sup> en 8 horas) de construir una vivienda.

- EL BIM Y LA MAQUINARIA, por FRANCISCO BALLESTER. Catedrático de Ingeniería de la Construcción de UNIVERSIDAD DE CANTABRIA, con las oportunidades que ofrece el BIM en el sector de la maquinaria en aspectos como la reducción de plazos, de los costes y la sostenibilidad.

- LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL SE ABRE CAMINO EN LA INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCIÓN, por JOSÉ FERNANDO ESTEBAN. Director de Innovación e Inteligencia Artificial, de ATOS IBERIA.

- DESAFÍOS Y OPORTUNIDADES DE LA FABRICACIÓN ADITIVA EN EL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN, por JUAN CARLOS PIQUERO. Coordinador de Mercados. Dirección de Desarrollo de Negocio y Estrategia de IDONIAL CENTRO TECNOLÓGICO.

- EXPLORANDO EL POTENCIAL DE LA TECNOLOGÍA 5G EN LA CONSTRUCCIÓN, por JESÚS MIGUEL ALONSO. Director de Innovación de ACR GRUPO

- ROBOT SPOT DE BOSTON DYNAMICS: INSPECCIÓN, VIGILANCIA Y DOCUMENTACIÓN CON ROBOTS CUADRÚPEDOS, por DANIEL SETÓ. Director de Innovación de ALISYS.

Para clausurar Construyes! intervinieron Rogelio Cuairán, director general de Feria de Zaragoza y Ricardo Cortés, presidente del Jurado de Innovación Tecnológica de Smopyc.

## Terex TRT 80 ya está disponible

Terex se complace en anunciar el lanzamiento de la grúa todo terreno TRT 80, que presenta el nuevo sistema operativo TEOS y el modo de brazo proporcional. El sistema operativo Terex (TEOS) ofrece un flujo de información mejorado y accesibilidad para aumentar la eficiencia operativa. El modo de pluma proporcional proporciona al operador de la grúa una opción de tres modos de extensión de la pluma para cumplir con los diferentes requisitos de elevación.

Vea el video en:

<https://www.youtube.com/watch?v=xtJXbkVyw&feature=youtu.be>



Pinche para ver el video



# NOTICIAS EXCLUSIVAS REVISTA ONLINE

---

**NOVEDAD**  
Videos en las noticias

# ¿QUÉ TAN PESADA ES ESTA CARGA?

Ya no necesitarás hacerte esta pregunta. Con los Sistemas de Medición de Peso de PALFINGER, sabrás el peso de tu carga en todo momento.

**LIFETIME EXCELLENCE**

**¡PROMOCIÓN ESPECIAL!**  
WEIGH y Medidores Inalámbricos de Peso

Contacta a tu socio PALFINGER de ventas y servicios para más información.



# Los manipuladores telescópicos de Snorkel amplían la flota de Independent Hire

Independent Hire ha adquirido cuatro manipuladores telescópicos compactos para terrenos difíciles Snorkel SR626. Al prestar servicio en Midlands y el sudeste desde tres sucursales estratégicamente ubicadas en Buckinghamshire, Essex y Coventry, Independent Hire ofrece una amplia gama de equipos y plantas, que van desde herramientas eléctricas y generadores hasta acceso motorizado, excavadoras, cercas, alojamientos portátiles y mucho más.



Esta entrega reciente amplía la oferta de manipuladores telescópicos de Independent Hire, que actualmente incluye modelos con alturas de elevación que van desde 4 m a 17 m. Los manipuladores telescópicos compactos, como el Snorkel SR626, son ideales para su uso en patios pequeños, instalaciones industriales y en lugares de trabajo de construcción reducidos, por lo que son populares en el sector del alquiler por su versatilidad.

El Snorkel SR626 es un manipulador telescópico fiable y robusto, que alcanza una altura de elevación máxima de hasta 5,79 m y es capaz de transportar cargas de hasta 2600 kg. Con tan solo 1,89 m y una altura replegada de solo 1,93 m, el SR626 es popular para su uso en la construcción de aparcamientos de varios pisos, estructuras subterráneas y en proyectos donde el acceso al sitio puede ser limitado. Equipado con un motor diésel Yanmar 52kW Stage V, el Snorkel SR626 tiene tracción permanente en las 4 ruedas para un potente rendimiento en terrenos accidentados, así como dirección en las 4 ruedas, con modos de dirección frontal, cangrejo y coordinado seleccionables para una máxima maniobrabilidad.

Los cuatro manipuladores telescópicos Snorkel SR626 fueron entregados a Independent Hire por el Gerente de Ventas de Área de



Snorkel UK, Jon Plaskitt a principios de este mes, y se desplegarán en su flota de alquiler en el Reino Unido.

Scott Wilkins, Director Gerente de Independent Hire, comentó sobre esta reciente inversión en la flota: "Los manipuladores telescópicos compactos para terrenos difíciles son unidades de alquiler muy populares, que a menudo permanecen en el lugar de trabajo de principio a fin gracias a sus dimensiones reducidas. Quedamos impresionados con las especificaciones y la calidad de construcción de los manipuladores telescópicos Snorkel, además de saber que contamos con un excelente respaldo del equipo de Snorkel en el Reino Unido cuando sea necesario, por lo que decidimos agregar cuatro unidades para ayudar a satisfacer la creciente demanda de los clientes por este tipo de producto".

Andrew Fishburn, director gerente de Snorkel UK, dijo: "Estamos increíblemente agradecidos con el equipo de Independent Hire por la confianza que depositaron en nosotros mientras desarrollaban su oferta de acceso motorizado. Es un gran placer para nosotros apoyarlos ahora mientras amplían su flota de alquiler de manipuladores telescópicos para satisfacer la creciente demanda de los clientes, y estamos seguros de que estas máquinas brindarán muchos años de servicio y satisfacción al cliente".



# Las máquinas Haulotte entre las escogidas para un gran proyecto nuclear

**Bylor JV, una sociedad de Bouygues Travaux Publics y Laing O'Rourke, ha realizado un pedido de más de 80 máquinas Haulotte para que participen en la construcción de los edificios que acojerán los dos reactores nucleares EPR (European Pressurized Reactor) en Hinkley Point C (HPC).**

## LOS EQUIPOS HAULOTTE CUMPLEN CON LOS REQUISITOS DE LA INDUSTRIA NUCLEAR

Situada en la costa de Somerset, HPC es la primera central nuclear que se construye en el Reino Unido durante una generación. Bylor JV, el mayor proveedor de nivel 1 en el sitio, compró 83 plataformas elevadoras móviles Haulotte (plataformas de tijera, mástiles verticales y brazos articulados) para llevar a cabo las principales obras de ingeniería civil y construcción. Las plataformas de tijera eléctricas Compact 8 y Optimum 8 satisfacen todas las exigencias en términos de productividad y bajo mantenimiento. Sus dimensiones compactas permiten al operador maniobrar en los lugares más restringidos. Bylor Joint Venture también encargó 38 mástiles verticales. Los versátiles Star 6 y Star 10 funcionan tanto en interiores como en exteriores. Los motores de CA proporcionan una conducción de alta precisión y movimientos suaves.

Las plataformas articuladas completan la entrega. Con un giro de cola cero y un radio de giro reducido, el HA12 CJ ofrece una agilidad óptima. Sus movimientos proporcionales y simultáneos proporcionan una precisión y comodidad inigualables para llegar a zonas de difícil acceso. El HA16 RTJ PRO está diseñado para aumentar la productividad en las obras gracias a su excelente envolvente de trabajo y la rotación continua de 360°. Incorpora las innovaciones de Haulotte para una seguridad óptima, incluida la barra Haulotte Activ'Shield, el sistema de iluminación Haulotte Activ'Screen, la herramienta de diagnóstico a bordo Haulotte Activ'Screen y el sistema de detención de emisiones Haulotte.

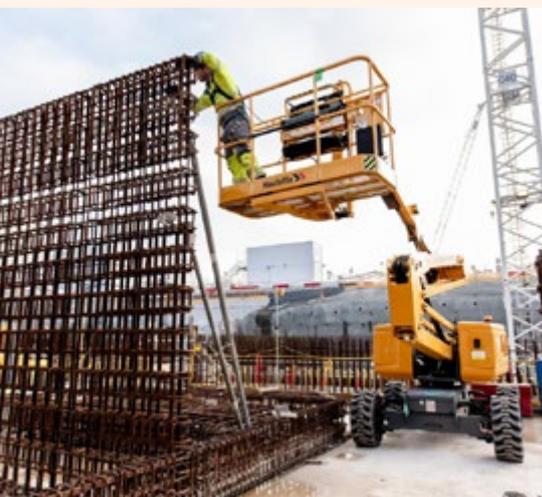
Todo el equipo solicitado se suministrará desde las plantas de Haulotte en Reims (Francia) y Arges (Rumanía). El equipo se preparó antes de su envío a las instalaciones del Reino Unido en Wolverhampton, en una colaboración similar a la de la asociación Bylor JV.

«Los equipos de Haulotte UK están muy orgullosos de participar en este extraordinario proyecto. Nuestras máquinas tienen fama de ser las más fiables y seguras del mercado. Este pedido refleja la experiencia de Haulotte y la capacidad de nuestros equipos para trabajar en lugares de trabajo exigentes y de alto riesgo», dijo Na-

talie Reynolds, directora general de Haulotte UK.

Este es el segundo pedido de Bylor, el primero de 22 máquinas se realizó en julio de 2019. El proyecto Hinkley Point C llevará varios años. Cuando se complete, HPC proporcionará electricidad a alrededor de 6 millones de hogares.

En total, Haulotte UK deberá entregar 23 unidades del modelo Compact 8, 9 unidades Optimum 8, 16 unidades Star 10 AC, 22 unidades Star 6 AC, 7 unidades HA16 RTJ PRO y 6 unidades HA12 CJ.



# JLG gana terreno en América Latina gracias a su telemática ClearSky

Las empresas que prueban la tecnología ClearSky de JLG reconocen el valor que esta aporta a la administración de la flota.



JLG Industries, Inc., presenta la telemática ClearSky a América Latina llevando la administración de la flota de la región al próximo nivel. Las compañías de alquiler de América Latina que prueban la telemática ClearSky se están convirtiendo rápidamente en las primeras en adoptar la tecnología a nivel regional.

“Al principio, el interés de nuestros clientes en la telemática era muy variado”, dijo Mike Brown, vicepresidente de ventas y desarrollo de mercados de JLG América Latina.

“Sin embargo después de mostrarles a nuestros clientes como el primer costo marginal puede ofrecer importantes beneficios a largo plazo, supieron apreciar el valor de ClearSky.”

El software de administración de flotas de ClearSky ofrece varios beneficios clave, entre ellos:

- **Mayor utilización y tiempo activo**, porque siempre se sabe dónde, cómo y cuándo funcionan los equipos. Los propietarios de los equipos reciben informes y notificaciones automatizadas cuando surgen problemas y pueden programar proactivamente el mantenimiento para reducir las llamadas de servicio innecesarias. Los gerentes de flota ahorran tiempo localizando instantáneamente los equipos en el terreno.
- **Mayor seguridad y vigilancia** mediante la creación de geocercas y vallas de tiempo, para proteger a la flota de operaciones no autorizadas. El control de acceso de ClearSky también evita que los operadores no capacitados usen los equipos.
- **Mayor productividad y rendimiento** al analizar los datos en una tablet, una computadora de escritorio o un teléfono celular. La combinación de los datos de ClearSky con

los de la biblioteca BIM de JLG® puede ayudar a llevar las máquinas adecuadas al lugar de trabajo. Además, compartir los datos sobre el uso y los operadores con los clientes puede mejorar la eficiencia en el sitio de trabajo.

## UNA SOLUCIÓN IMPRESCINDIBLE PARA LAS COMPAÑÍAS DE ALQUILER

Actualmente, JLG tiene más de 14.000 máquinas conectadas con ClearSky a nivel mundial, lo que representa un aumento del 200% en los últimos tres años. Si bien América Latina fue más lenta en adoptar la tecnología, en la región se está produciendo un cambio de mentalidad y se está pasando de priorizar el costo a priorizar el valor.

“Los clientes ahora exigen que las compañías de alquiler ofrezcan una solución telemática para mejorar la productividad, la seguridad y el rendimiento de los operadores”, dijo Luca Riga, gerente sénior de mercadotecnia, desarrollo de negocios, América Latina, JLG. “La telemática es ahora el precio que se debe pagar para seguir siendo competitivo. Las compañías de alquiler pueden dar mucha importancia a los costos, pero una vez que entienden cómo se optimiza la administración de la flota, comienzan a darse cuenta del valor de la inversión”.

## JLG MEJORA LA TELEMÁTICA CON EL LECTOR ANALIZADOR REMOTO (RAR)

ClearSky con el lector analizador remoto (RAR) fue presentado a principios de 2020 y permite a los departamentos de servicio revisar a distancia la configuración de una máquina y ayudar a diagnosticar una serie de problemas. Los técnicos solo tienen que iniciar sesión en ClearSky, introducir el número de serie de la máquina y obtener la información para entender mejor el estado del equipo.

El RAR ayuda a las compañías de alquiler a reducir el costo de las llamadas de servicio porque permite garantizar que los técnicos lleguen con las piezas y herramientas adecuadas para llevar a cabo el trabajo. La solución de problemas temprana puede llegar a eliminar las llamadas por completo. El RAR también puede reducir la pérdida de ingresos al ayudar a que las máquinas permanezcan más tiempo en servicio, a la vez que mejora la seguridad de los operadores porque puede determinar con antelación si una máquina puede funcionar de manera segura.

## CLEARSKY FUE PRESENTADA EN LA CAPACITACIÓN CHAMPION DE JLG

La telemática de ClearSky se presentó formalmente en el mercado de América Latina en la capacitación Champion de JLG en julio de 2020. Los asistentes vieron videos y demostraciones sobre cómo funciona la tecnología, en particular, cómo puede proteger a los equipos contra el robo o el abuso.

“Sorprendentemente, el robo de equipos de alquiler no es raro”, explicó Riga. “ClearSky permite a los usuarios conocer la ubicación exacta de sus máquinas, lo que puede conducir a la recuperación de un activo robado, lo que podría ahorrar a la empresa pérdidas de cientos de miles de dólares”.

La capacitación Champion de JLG generó un gran interés en la telemática. JLG continúa lanzando los productos piloto de ClearSky en toda América Latina y Centroamérica, incluidos México, Argentina, Chile y Brasil.

Para obtener más información acerca de ClearSky, visite <https://www.jlg.com/clearsky>

# OZ Lifting lanza un polipasto inalámbrico para constructores

OZ Lifting Products LLC ha lanzado un polipasto inalámbrico para constructores (de cable) de 272 kg. de capacidad (600 lb), diseñado para su uso más allá de las industrias de la construcción y la edificación.

El polipasto eléctrico monofásico de 115 V ofrece velocidades de elevación de 16 metros por minuto (52 pies) y 27 metros de altura de elevación como estándar (90 pies), pero hay opciones personalizadas disponibles. Fácilmente portátil, pesa con un peso bruto de solo 22 kg (49 lb), lo que hace que el producto se adapte al uso a corto plazo en diferentes sitios o en múltiples puntos dentro de una instalación.

Steve Napieralski, presidente de OZ Lifting, explicó que el nombre de "polipasto del constructor" se deriva del hecho de que el polipasto se utiliza a menudo en las industrias de la construcción y la edificación. Sin embargo, a lo largo de los años, productos similares se han abierto camino en una variedad de aplicaciones fuera del ámbito de la construcción. Ahora es un concepto de elevación popular entre los usuarios finales en aplicaciones de fabricación, almacenamiento e incluso elevadores, por ejemplo. Soluciones similares continúan ganando popularidad en cualquier lugar donde el usuario necesite mover una carga de forma rápida y segura.

Napieralski dijo: "En realidad, a menudo, se le llama polipasto de cable pero, como reconocen los distribuidores y los usuarios finales, se monta un poco diferente a un polipasto tradicional con un conjunto de soporte superior que pasa sobre una tubería u otra solución de montaje que hemos desarrollado, que podría ser un soporte de montaje en la pared, una abrazadera para vigas, un carro o un carro para vigas con engranajes".

## RÁPIDO Y POTENTE

Añadió: "La altura de elevación y la velocidad de funcionamiento se combinan para convertirlo en un polipasto muy rápido y potente. Agregue a eso que se puede visualizar el funcionamiento inalámbrico y sus múltiples usos y aplicaciones. Como acabamos de lanzar este modelo inalámbrico, será interesante ver en qué otras aplicaciones se utilizará; debemos procesar y reaccionar a ese comportamiento de uso a medida que aprovechamos los beneficios del nuevo polipasto para un uso más amplio".

Con ese fin, el fabricante con sede en Winona, Minnesota, ha destacado las características clave, incluidos los interruptores de límite superior e inferior que evitan daños al polipasto y no permiten que el cable se salga del tambor. El control remoto permite al usuario operar el polipasto en una variedad de áreas y evitar posibles obstrucciones o problemas de visibilidad que puedan encontrar; Sin em-



bargo, deben mantener el polipasto en una línea de visión clara cuando estén en funcionamiento en todo momento. Mientras tanto, el interruptor de control de emergencia arriba / abajo es un interruptor físico en el costado del polipasto que permite al usuario subir o bajar su carga en caso de que pierda su colgante inalámbrico.

Napieralski también señaló el gancho de 360 grados, que permite que la carga gire, reduciendo así la posibilidad de que el cable se doble o se deshilache. También ayuda a mantener el cable enrollado correctamen-

te en el tambor. El gancho le da al usuario la capacidad adicional de posicionar mejor la carga al bajar. Finalmente, el uso continuo de 15 minutos significa que el polipasto se puede utilizar en aplicaciones permanentes y de corto plazo.

Los usuarios finales deben tener en cuenta que el polipasto puede instalarse al aire libre, pero no está clasificado para funcionar bajo la lluvia o en entornos húmedos. Por lo general, los usuarios cubrirán el polipasto y quitarán los cables de control de energía y colgante cuando no estén en uso.

# Hiab lanza la nueva Moffett eléctrica

Hiab, parte de Cargotec, lanza MOFFETT E4 NX, su serie E de próxima generación de carretillas elevadoras eléctricas y la primera carretilla elevadora montada en camión de tracción de 3 ruedas totalmente eléctrica del mundo.



[Pinche para ver el video](#)

Dentro del chasis de un MOFFETT M4, Hiab ha construido una carretilla elevadora montada en camión de cero emisiones que funciona con baterías de iones de litio con nuevos controladores y la nueva HMI (interfaz hombre-máquina) que muestra la capacidad de la batería, el rendimiento de la máquina y la información de servicio. La MOFFETT se puede cargar desde un enchufe doméstico normal o un enchufe de 30 amperios para una carga más rápida, así como desde el camión entre entregas.

El nuevo MOFFETT eSeries, actualmente disponible en cuatro modelos E4 NX con más agregados, no solo es beneficioso para el medio ambiente ya que tiene cero emisiones, también es mucho más cómodo y seguro para el operador ya que es prácticamente silencioso y tiene menos vibraciones que un camión diesel. El bajo nivel de ruido significa que se puede operar sin tapones para los oídos, lo que permite al conductor ver y escuchar el peligro. También se puede operar durante la noche y entregar la carga dentro de los almacenes.

El coste total de propiedad es más bajo que el modelo diesel equivalente, ya que puede cargarse eléctricamente y tiene costes de servicio reducidos. Está diseñado con menos partes móviles, lo que reduce el tiempo de servicio y los costes de repuestos.

“MOFFETT eSeries es la elección natural para los clientes que necesitan entrar en zonas de bajas emisiones, trabajar de noche o cumplir con los objetivos de sostenibilidad. Sin embargo, como es más económico, más seguro y más cómodo, creemos que resultará popular entre los clientes de una amplia gama de industrias. Estamos seguros de que los conductores apreciarán trabajar en un entorno libre de gases de escape y poder escuchar lo que sucede a su alrededor”, afirma Jann Hansen, director de gestión comercial de productos y ventas de la carretilla elevadora montada en camión de Hiab.

#MOFFETT eSeries tiene conectividad incorporada para que los propietarios puedan acceder a HiConnect™ de Hiab. HiConnect supervisa más de 100 parámetros de la máquina. Algunos se muestran en la HMI, mientras que la gama completa de datos está disponible en el portal web HiConnect. Los parámetros van desde la capacidad de la batería hasta la ruta y el tiempo de entrega, la seguridad del conductor y las notificaciones de servicio.

Más información en el siguiente video:  
<https://youtu.be/7JSKyjNOWdE>





# mateco: ¿qué ventajas pueden ofrecer las transpaletas eléctricas?

Muchas veces las personas que trabajan en almacenes no gozan de una buena salud laboral, sufriendo lesiones en la carga, movimiento y descarga de la mercancía. Generalmente trabajan con transpaletas para mover cargas pesadas, pero no siempre se utilizan de manera ergonómica o eficiente. Precisamente, unas de las ventajas de las transpaletas eléctricas es que pueden ayudar en estas situaciones.

Es por ello que la transpaleta eléctrica es una buena herramienta para llevar a cabo estas tareas, ya que asegura que la carga física de los empleados disminuya: para transportar mercancías en transpaletas se requiere mucha fuerza, pero con una eléctrica no, por lo que ofrecen confort y seguridad al operario como principales beneficios de las transpaletas eléctricas.

## ¿En qué casos se debe utilizar una transpaleta eléctrica?

Para cubrir grandes distancias, puesto que se hace de más rápidamente, lo que aumenta significativamente la eficiencia y productividad.

Para cargar y descargar un camión, ya que suelen tener un espacio de carga pequeño y se requieren muchas maniobras. Gracias a ser tan compactas y a su facilidad de uso es más cómodo realizar la tarea.

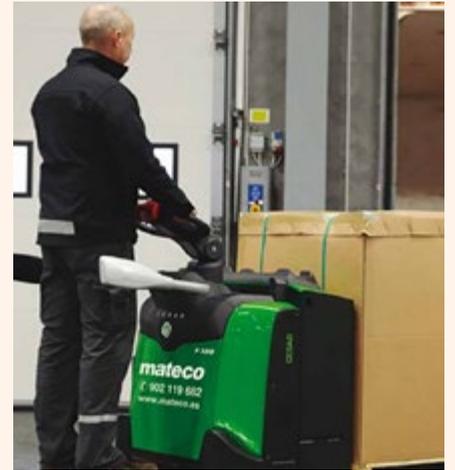
Para prevenir accidentes de trabajo, puesto que detenerse es más rápido con una transpaleta eléctrica, ya que se requiere menos fuerza.

## ¿Pero no deben cargarse cada poco tiempo?

Cada vez hay más modelos con mayor capacidad de batería, por lo que una de las ventajas de las transpaletas eléctricas es que muchas se pueden utilizar durante todo un día de trabajo sin tener que cargarlas.

La flota de mateco cuenta con transpaletas eléctricas, así como más maquinaria de mantenimiento industrial para mejorar la gestión y productividad y haciendo las tareas más seguras y cómodas.

Además, en mateco cuentan con matecoAcademy, la escuela de formación donde podrán obtener los carnets según norma UNE 58451-2016 para poder trabajar con maqui-



naria de mantenimiento (incluidas transpaletas eléctricas) tanto en España como en el resto de la Comunidad Europea.

# Los empleados de mateco participan en la campaña de Navidad de Cruz Roja

Los empleados de mateco, decidieron colaborar con Cruz Roja para hacer frente a la crisis actual, entregando de manera voluntaria lotes de navidad, alimentos y juguetes.

Gracias a la iniciativa de un empleado de la compañía que compartió la idea de donar los lotes de navidad a una asociación benéfica, mateco apoyó con sus recursos esa acción solidaria. Concretamente, ha consistido en la recogida de aquellos lotes que los empleados voluntariamente han querido donar a título individual, además de donaciones en alimentos, para que una institución humanitaria pueda repartirlos entre los más necesitados que no podrían tener acceso a este tipo de productos este año.

La empresa decidió seguir colaborando con Cruz Roja, tras el éxito de la donación de fruta fresca en primavera, que se llevó a cabo durante el confinamiento.

Para promocionar la participación en esta acción, la compañía ha colaborado en la campaña, donando por cada lote aportado por un empleado, una cantidad monetaria equi-

valente al valor del lote, doblando así las donaciones realizadas.

Además, la organización decidió participar en la campaña Cruz Roja "Sus Derechos en Juego", consistente en una recogida de juguetes, con el objetivo de que ningún niño se quede sin regalo esta navidad.

La donación a Cruz Roja suma casi 30 lotes de Navidad, alimentos por valor de 180 euros y más de 50 juguetes nuevos.

Carlos Jordà, CEO de mateco en España, comenta: "Estamos viviendo momentos difíciles y me siento orgulloso de que nuestros empleados hayan tomado la iniciativa de ayudar a nuestra comunidad para hacer frente a la crisis sanitaria y económica. Apoyar las donaciones de los empleados con un cheque de 1.500 euros para Cruz Roja, nos parecía lo más lógico".



# LiuGong se consolida en España tras dos años de andadura de la mano del Grupo DIR

La empresa ha puesto en funcionamiento su maquinaria más potente en más de 30 empresas del mercado español superando las previsiones del 2020.

Dentro de los éxitos de esta nueva etapa, DIR ha recibido el premio a la Excelencia de Marca 2020 en la conferencia mundial de dealers de la multinacional LiuGong

La previsión para el año 2021 es dar luz verde al proceso de expansión en el noroeste y centro de la Península

(Zaragoza, 22/12/20) La empresa multinacional china LiuGong se ha consolidado en España bajo el paraguas de DIR International Trading. El grupo aragonés oficializó la distribución en exclusiva de LiuGong en España en la edición 2019 de la feria internacional de maquinaria de construcción, obra pública y minería Bauma, celebrada en Múnich, donde se hizo público el acuerdo para la importación y comercialización en exclusiva en el mercado español, de la gama de equipos de la multinacional.

En su apuesta por la diversificación, DIR se ha convertido en importador exclusivo de las palas cargadoras de ruedas, excavadoras, minie excavadoras, motoniveladoras, bulldozers y material Handling y de elevación (carretillas, transpaletas, apiladores y plataformas elevadoras) de LiuGong.

DIR reafirma de este modo su apuesta por convertirse en un referente en su sector con la inversión de más de 2 millones de euros durante este año 2020 para traer las nuevas líneas de maquinaria de construcción de la marca, fabricadas en Europa. Estos nuevos diseños ofrecen más opciones para aumentar la eficiencia, facilitar el trabajo, prolongar la durabilidad y reducir los costes operativos.

## Maquinaria de calidad, entre la que destaca el primer Bulldozer LiuGong Dressta distribuido en España

LiuGong, con más de 60 años de experiencia a sus espaldas, dispone de un total de 20 fábricas en todo el mundo y cuenta con más de 1.000 ingenieros trabajando en sus cinco instalaciones de investigación y desarrollo ubicadas en Brasil, Polonia e Inglaterra entre otras. El trabajo innovador y en constante evolución de la multinacional certifica que una de sus grandes ventajas competitivas es su alta calidad. Los equipos de LiuGong se caracterizan, además de por su amplia gama, por su fiabilidad, durabilidad y robustez. A estos tres calificativos se añade la facilidad de utilización, de mantenimiento y de adquisición de la maquinaria.

LiuGong trabaja con un equipo fiable. Su lema: "Fabricada en Europa, para Europa",



pone de manifiesto la fuerte apuesta de esta marca por trabajar con los mejores aliados europeos.

Gracias a la apuesta de DIR por LiuGong, más de 30 empresas del territorio nacional se están beneficiando de esta maquinaria. Cabe destacar la inversión realizada por la empresa ARO (Arcillas Oliete), segundo productor de arcillas para pasta blanca de Teruel, empresa familiar aragonesa con más de 50 años en el sector de los áridos, con canteras de arcilla y sílice en Oliete y Monforte de Moyela. En este último año ha adquirido una pala cargadora de ruedas de 31,6tn (890H) y dos excavadoras de cadenas de 32,7tn y

47tn (930E y la 950E), que se suman a la ya adquirida pala cargadora de ruedas (856H) en diciembre de 2019.

"Necesitábamos renovar la flota y hemos optado por DIR LiuGong ya que la 856H, que compramos en 2019, nos está dando muy buen resultado en rendimiento y consumo", explican los hermanos Pérez Candeal de Arcillas Oliete.

En las próximas semanas se entregará a Transportes y Excavaciones Mivic S.L, en Majadas (Cáceres), el primer Bulldozer de LiuGong Dressta. Esta máquina, con una potencia de 261cv y peso operativo de 25.300kg, está montada con una hoja Dozer semi U de

7,04 m<sup>3</sup>. Las características clave de su diseño van desde la optimización de la distribución del peso hasta la construcción modular, un bastidor principal de una sola pieza y un sistema de montaje de oruga de 3 puntos. El peso de la máquina coincide perfectamente con la potencia, y da como resultado una fuerza de tracción incomparable que le permite desgarrar y mover más material por hora.

La marca Dressta fue adquirida por la firma china en el 2012 para convertirse en su corazón productivo en el Viejo Continente. La planta de HSS (Hula Stalowa Wola) es una de las principales fábricas de excavadoras polaca, donde cuentan con un centro de I+D para desarrollar diseños que adaptan los productos a las diversas necesidades de los clientes en toda Europa.

## Premio a la Excelencia de Marca 2020 y Medalla al mejor Vendedor de Europa

Pese a la difícil situación socio-sanitaria vivida este año, DIR ha garantizado la seguridad de sus trabajadores para seguir dando un servicio de cercanía y rapidez a sus clientes. El cumplimiento de todas las medidas sanitarias establecidas ha facilitado mantener los estándares de calidad en la atención al cliente, eje fundamental de la cultura corporativa de DIR.

Esta determinación ha sido reconocida por la multinacional LiuGong, que ha otorgado a

DIR el Premio a la Excelencia de Marca 2020 en la conferencia mundial de dealers celebrada el pasado 15 de diciembre. Del mismo modo, Liugong HQs también ha premiado la labor de José Antonio López, jefe de ventas de DIR LiuGong, con la Medalla al Mejor Vendedor en Europa.

“Este premio supone para nosotros un respaldo a nuestra labor de servicio al cliente comprometido con la excelencia y nos motiva a continuar centrando esfuerzos en mantener una alta calidad en la atención comercial y el servicio posventa” explica David Iglesias, CEO de DIR International Trading.

### Luz verde al proceso de expansión en 2021

Ambos reconocimientos son un importante acelerador del proceso de expansión de la marca con el desembarco, en el primer trimestre del año, en el noroeste y zona centro de España. “Una vez consolidados en Aragón, es el momento de comenzar el proceso de expansión por España, durante el 2021 abriremos nuevas bases en puntos estratégicos del noroeste y centro de la península para acercarnos a nuestros clientes. Tenemos un plan de crecimiento muy ambicioso, posicionar esta marca en niveles máximos de cuota de mercado en un tiempo relativamente reducido”, apunta Iglesias.

Las instalaciones centrales se encuentran en Zaragoza, desde donde DIR lleva a cabo un plan de expansión muy estudiado. Actualmente cuenta con dos delegados de zona, Juan Ignacio Arregui, un experimentado conocedor del sector de la maquinaria que opera desde Madrid y Jorge Tejerina, ingeniero industrial especializado en la gestión de personas y mejora de procesos en el



sector, quien cubre, desde el pasado mes de septiembre, la parte noroeste del país con base en Asturias.

### DIR, 20 años comprometidos con la excelencia

DIR es un grupo empresarial sólido y diversificado con sede en Zaragoza y presencia en sectores tales como el trading, el prefabricado de hormigón, la construcción y la alimentación, entre otros. Su apuesta por el sector de la maquinaria viene como consecuencia

del deseo de su CEO, David Iglesias, de introducir en España una de las pocas marcas mundiales de reconocido renombre de equipos de obras públicas que no estaban presentes en el mercado nacional.

DIR International Trading es una empresa centrada en el cliente. La política de DIR se ha centrado en el servicio posventa. Consciente de que los equipos LiuGong son fiables y robustos, considera este servicio su prioridad número uno.



# Cómo se esta abordando los mantenimientos e intervenciones a nuestros equipos en Ecorental, S.A.S

**ECORENTAL S.A.S** es una empresa colombiana con más de 10 años de experiencia, líder en venta y renta de soluciones integrales y especializadas en izaje de carga y trabajo en alturas, para los sectores de energía, construcción, infraestructura, petrolero, minero entre otros. Para poder atender la demanda en el país, se representan equipos de procedencia tales como CTE, Faresin, Effer, Nifty Lift, entre otras, donde cada uno de los equipos de marcas reconocidas y siguiendo las indicaciones de mantenimiento de fábrica estos fallaban y se representaban en pérdidas económicas y desconfianza por parte del cliente.

Hoy en día, muchas empresas luchan por mantenerse a la vanguardia del mantenimiento reactivo y abordar la función principal de un programa de Mantenimiento Preventivo, con el objetivo principal de mantener adecuadamente sus activos y prevenir incidentes no planificados. Desafortunadamente, muchos permanecen atrapados en un "bucle de pérdida" de la lucha continua de apagar incendios, que a menudo requieren un exceso de personal para hacer frente a la situación, cuando en su organización no cuentan con una herramienta para corregir y revertir estas tendencias que en el mundo de la ingeniería de mantenimiento está fácilmente disponible y es fácil de aplicar.

La actividad de mantenimiento es visto, en las organizaciones, no sólo como un costo que debe ser evitado, sino en conjunto con la Ingeniería de Confiabilidad, y tienen como objetivo mejorar la fiabilidad global y disponibilidad de un sistema, pero los fabricantes de equipos se basan en criterios muy limitados como son el lugar de origen o ensamble y de características muy generales de funcionamiento de los equipos; que no tienen en cuenta muchos factores como son los tipos de operación, geografía, impactos climáticos, entre otras; por lo que es importante de forma efectiva aplicar metodologías que ayuden a mitigar y mantener de manera segura el buen funcionamiento de los equipos, para reducir tiempos de paradas por mantenimientos y como resultado para las empresas,



tener mejores rentabilidades en los costos de mantenimiento y operación. Sin embargo diseñar o implementar metodologías de mantenimiento, son un reto debido que se deben involucrar todas la partes del proceso, para dar el paso tan importante hacia la confiabilidad y disponibilidad.

Es por ello que durante estos años y llevando un control y seguimiento de cada uno de los fallos a cada una de estos equipos, se tomó la decisión de analizar cada uno de estos fallos o anomalías que se presentaban y junto con el manual o procedimiento de mantenimiento, aplicar un método de mantenimiento que se llama Plan de Mantenimiento Optimizado (PMO); esta metodología se está aplicando al programa de mantenimiento preventivo dado por el fabricante de cada uno de los equipos, aunque el fabricante del equipo establece unos tiempos y frecuencias a los componentes del equipo, pero estas frecuencias o tiem-





pos están diseñadas o analizadas bajo unas condiciones atmosféricas, climáticas y operativas muy diferentes a las que se operan en Colombia, principalmente cuando en el país se manejan o se cuentan con muchos pisos térmicos, y condiciones de operación que no son compatibles con los del fabricante; y es ahí cuando la metodología del PMO, puede ajustar dicha operación y brindarnos un plan de mantenimiento optimizado ajustado para evitar la pérdida operativa del grupo de equipos de la compañía.

Por tanto, implementar la metodología del PMO a los equipos de la empresa Ecorental, S.A.S, y adicional llevar un análisis de aceite de motores y sistemas hidráulicos, permite conocer en totalidad los requerimientos, tareas que se deben ejecutar, repuestos e insumos necesarios para poder cumplir con las actividades de mantenimiento, que se traduce básicamente en la implementación de un plan de mantenimiento Optimizado que



está ayudando a maximizar mantenibilidad del equipo y contribuyendo a minimizar costos por intervenciones no programadas que agregan valor a la organización, y con esto garantizar la operatividad de los equipos.

**Por Orlando Diaz Nule**

Ing. Mecánico  
odiaznule@gmail.com



# Tres grúas Potain mantienen el proyecto de un bloque de apartamentos de Varsovia a tiempo

El contratista Totalbud S.A está utilizando dos grúas giratorias superiores Potain MDT 109 y una grúa autoerigible Igo T 70 A para construir el complejo de 20 apartamentos Oszmianska en Varsovia, Polonia, en un calendario ajustado.



Las grúas de giro superior se adaptaron a las necesidades de los edificios, erigidas a una altura de 47,5 m con un brazo de 35 m para levantar los componentes de acero y hormigón. Sus impresionantes especificaciones técnicas y las secciones delgadas de la torre hacen que las grúas MDT 109 sean ideales para proyectos de construcción reducidos en el interior de la ciudad como este. Mientras tanto, el Igo T 70 A ofrece la alta capacidad y flexibilidad necesarias para transportar materiales de forma segura por el lugar de trabajo.

“Potain es una marca de calidad en la que podemos confiar para que nos ayude a cumplir con el cronograma mientras completamos el trabajo de manera segura y rentable”, dijo Mariusz Palka, director ejecutivo de Totalbud S.A., que compró las grúas directamente a Manitowoc.

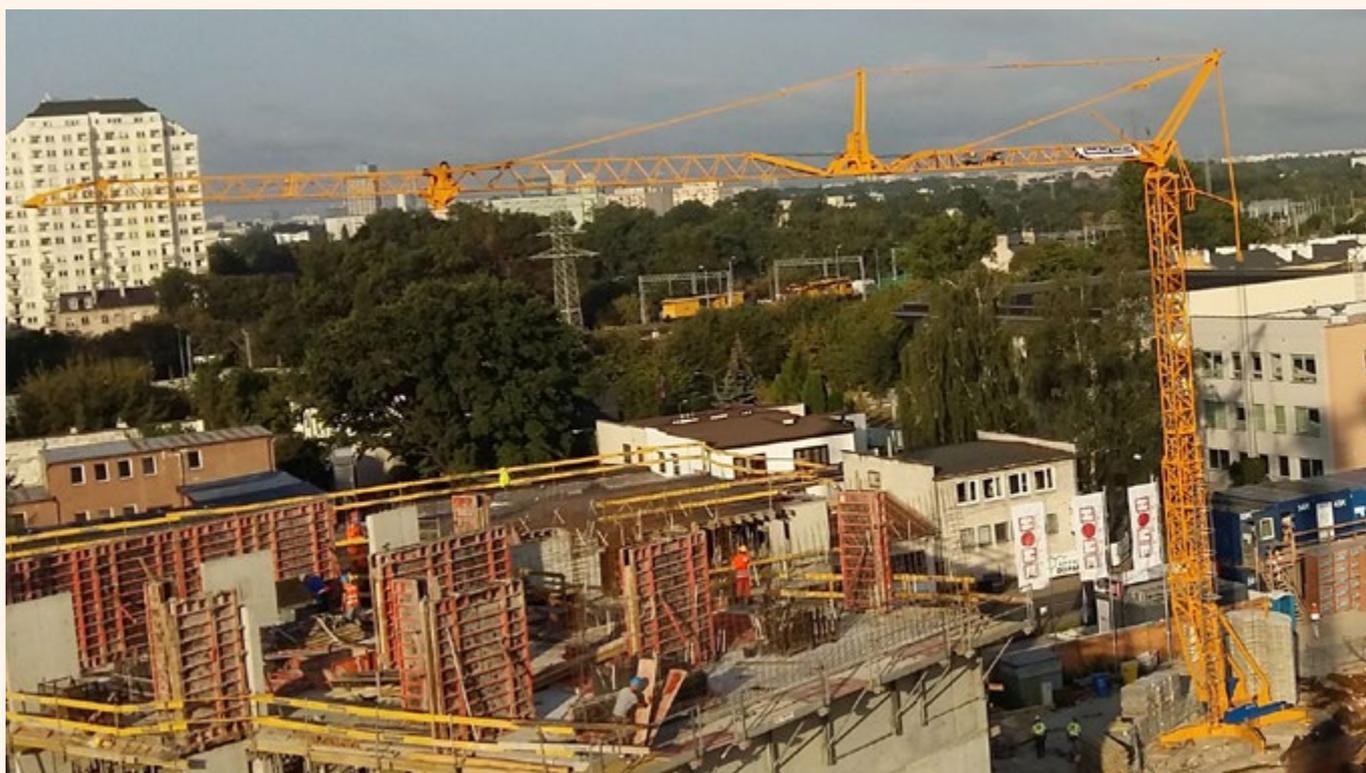
Las grúas permanecerán en el sitio hasta enero de 2021 cuando serán desmanteladas.

Fundada en 2003, Totalbud, con sede en Varsovia, se especializa en la construcción de proyectos industriales, de oficinas y residenciales de alta calidad como contratista general o subcontratista.

Totalbud eligió las grúas por su confiabilidad, lo que ayudó a completar el proyecto lo más rápido posible y maximizar las ganancias.

En agosto de 2020, se encargaron dos grúas giratorias superiores Potain MDT 109 y una grúa autoerigible Igo T 70 A para construir

el complejo de apartamentos Oszmianska 20, cerca de la estación de metro Targówek Mieszkaniowy en Varsovia, Polonia. El complejo constará de dos edificios de 11 pisos que albergarán un total de 170 departamentos de 35 m<sup>2</sup> a 107 m<sup>2</sup>, junto con seis locales comerciales y un estacionamiento subterráneo.



## Dos Easy Lift R130BA para el centro comercial Maximo

La división inmobiliaria del grupo bancario Unicredit ha adquirido dos plataformas sobre orugas Easy Lift para el nuevo centro comercial Maximo en Roma, del que es propietaria.

Se trata de dos unidades del modelo de arañas R130BA, entregadas a principios de diciembre, funcionan con una batería de litio y se utilizarán dentro del gran centro comercial para trabajos de mantenimiento.



# Bobcat colabora retirando nieve en Madrid

La borrasca Filomena sorprendió toda la Comunidad de Madrid. Sus calles, parques, carreteras, y aeropuerto amanecieron bajo una gran acumulación de nieve, lo que iban a ser 20 cm según las predicciones meteorológicas se convirtió en una gran tormenta.



Sonia Royo, Presidenta de la comunidad del Polígono de Albresa de Valdemoro, a cargo de las más de 36 hectáreas de superficie y casi 600 empresas afectadas, acordó con Bobcat Of, distribuidor oficial de la zona, su colaboración para realizar tareas de retirada de nieve en todo el polígono de forma desinteresada, y como gesto solidario.

## EQUIPOS COMPACTOS BOBCAT REABREN ACCESOS DE VALDEMORO

Bobcat Of puso a su disposición 2 cargadoras compactas Bobcat S510 y 2 manipuladores telescópicos TL30.70 con 4 operadores que han estado trabajando durante 4 días. Los manipuladores telescópicos actuaban en las avenidas anchas y zonas amplias, mientras que las cargadoras compactas lo hacían en calles estrechas o en las entradas a las naves industriales despejando el camino para que vehículos y trabajadores pudieran acceder a las naves.

La cargadora compacta Bobcat S510 resulta idónea para este tipo de trabajo por su base larga que permite una mayor fuerza de tracción que el resto y deja trabajar en la retirada de la nieve de forma muy estable, la cinemática radial es óptima para trabajar en el empuje y carga mejor que cualquier otra debido a su mayor alcance a media altura. Dicho modelo puede venir equipado con calefacción puerta y aire acondicionado lo que permitió trabajar a los operadores en excelentes condiciones.

Mientras que las cargadoras telescópicas TL30.70, de 7 m de alcance y con sus medidas compactas garantizaron la accesibilidad, una maniobrabilidad excelente, una gran comodidad en su cabina para los operadores que han estado en ellas tantas horas seguidas sin descanso. Y que gracias a su capacidad nominal de 3 toneladas, estas han sido una solución muy competitiva. Su excelente

radio de giro corto ha proporcionado poder maniobrar en zonas estrechas y poder limpiar rincones y lugares de difícil acceso.

El Ayuntamiento de Valdemoro al ver la efectividad de los equipos compactos Bobcat pidió la limpieza de los accesos externos del Polígono, en vías urbanas de entrada, de algunas urbanizaciones y calles internas de este municipio.

Ferran Recio, gerente de Bobcat Of comenta: "La situación ha sido muy complicada los accesos al Polígono y a las naves estaban totalmente bloqueados. Recibimos un alud de llamadas de empresas privadas y públicas solicitando máquinas Bobcat para retirar nieve y hielo en diferentes áreas. Todos nuestros equipos compactos Bobcat han estado tra-

bajando en las calles de Madrid. El parque de alquiler lleva vacío varios días. Aún y así hemos colaborado en todo lo que hemos podido dentro de nuestras posibilidades. Nadie preveía algo así."

## EL AEROPUERTO DE MADRID TAMBIÉN CONTÓ CON EQUIPOS BOBCAT

Esta histórica nevada obligó a suspender todas las operaciones en el aeropuerto de Madrid-Barajas Adolfo Suarez también, ningún avión despegaba o aterrizaba en las pistas de la infraestructura madrileña. Allí también han habido 8 cargadoras compactas modelo S450 equipadas con cabina con calefacción, cucharas quita nieves y barredoras trabajando noche y día para reacondicionar las pistas y las instalaciones del aeropuerto. Una de las funciones especiales de las máquinas Bobcat es la limpieza de los aledaños de los aviones que para poder salir de los fingers es necesario que esté totalmente limpio de nieve, esto es posible gracias a las cargadoras Bobcat por su compacidad y su rapidez en lugares estrechos.

Bobcat Of con sus máquinas ha contribuido a que diversas áreas de la comunidad pudieran volver a su actividad normal. Es en condiciones extremas, como en la ya denominada nevada del siglo, en las que los equipos compactos Bobcat demuestran su polivalencia, capacidad de trabajo y el alto nivel de sus prestaciones.

Puede ver un vídeo de la retirada nieve Bobcat en Polígono de Albresa de Valdemoro: <https://we.tl/t-1fHBJoZ0xb>





# La solución automatizada de Jungheinrich para BLG Logistics Group

**BLG Logistics Group está invirtiendo en un sistema de vehículos de guiado automático (AGV) de Jungheinrich en su emplazamiento de Bremen. Dos carretillas automatizadas ERC 213a se harán cargo del suministro y eliminación de materiales para una línea de revestimiento en el centro logístico de Bremen, desde el que BLG ofrece servicios integrales para el sector de la automoción. El pedido representa el primer proyecto de automatización de este tipo para BLG.**

Christian Reining, director de proyectos senior para proyectos de innovación y digitalización en BLG Logistics Group, explica: "Estamos encantados de haber encontrado un socio como Jungheinrich para ayudarnos a implementar nuestro primer proyecto de AGV. Este proyecto sirve como un faro y, con suerte, demostrará más oportunidades para usar dentro de BLG".

El objetivo de utilizar AGV en BLG es automatizar partes del sistema de transporte interno de palés en el centro logístico de Bremen. Gracias a su escáner láser, la ERC 213a puede navegar de forma independiente por el almacén. Al mismo tiempo, las AGV pueden reconocer diferentes soportes de carga, incluso si son de gran tamaño, y apilar palés vacíos.

Las AGV están conectadas al BLG Sistema de Gestión de Almacenes a través de la Logistics Interface de Jungheinrich. Gracias a esta interfaz, las órdenes de transporte generadas por el Sistema de Gestión de Almacenes se transmiten directamente a la ERC 213a y son procesadas por las AGV. Las carretillas y los almacenes forman así un sistema inteligente integral.

"Los sistemas con vehículos de guiado automático está en el centro de la intralogística automatizada. Basados en carretillas probadas de las series de Jungheinrich, que se complementan con componentes de automatización y se controlan mediante software inteligente, hemos diseñado un sistema para BLG que gestiona tareas de transporte recurrentes con grandes volúmenes de manipulación de forma especialmente segura y eficiente", dice Gregor Ringwelsky, Key Account Manager en Jungheinrich.



La ERC 213a es el último modelo de la cartera de AGV de Jungheinrich. Gracias a su diseño compacto, el apilador automático está especialmente diseñado para procesos de transporte en espacios reducidos. Equipados con la última tecnología de iones de litio, los AGV pueden conducir a plena capacidad hasta ocho horas. La batería se carga en períodos predefinidos o, si es necesario, se puede cargar automáticamente en las estaciones de carga. Esto aumenta la disponibilidad del sistema y permite que los AGV se utilicen las 24 horas. La ERC 213a puede almacenar cargas de hasta 1,3t y puede alcanzar velocidades máximas de hasta 2,5 m/s. Un motor de corriente alterna trifásico de 2,8 kW proporciona potencia constante, y un motor de elevación eléctrico garantiza una elevación segura a alturas de elevación de hasta 4400 mm.

Gracias a su estructura de acero y chasis cerrado, la ERC 213a tiene un diseño particularmente robusto. Los sistemas de seguridad, como los escáneres de protección personal estándar, comprueban la ruta en busca de obstáculos durante el uso. Además, la disposición de los escáneres de protección personal alrededor de la carretilla proporciona un sistema de seguridad sin contacto en la dirección de conducción, la dirección de carga y en las curvas. La navegación se realiza mediante láser. Los reflectores en la ruta o una combinación de reflectores y características distintivas se pueden utilizar con fines de navegación.

## Elevat entrega un telescópico Haulotte

**Elevat ha hecho entrega de un magnífico manipulador telescópico compacto Haulotte HTL3207 StageV de 7 m de altura y 3,200 kg de capacidad de carga.**

Se trata del modelo más pequeño y más bajo de la gama de manipuladores compactos de Haulotte que destaca por:

- Su capacidad de 3200kg y 7 m de altura.
- Gran productividad y precisión.
- 4x4x4 con alineamiento de las ruedas semiautomático.
- Facilidad de uso y mantenimiento.
- Control inteligente en joystick 4 en 1.
- Rápida calibración de LMS - Sistema de manejo de carga.



# MSPE de Cometto trabaja en el proyecto de un túnel en Italia

La construcción de nuevos túneles es un paso necesario para aumentar la capacidad futura de las carreteras. En Italia, la «Autostrada A1», de 750 km de longitud, está sufriendo un importante proceso de modernización. Una misión desafiante con varios proyectos de túneles, entre otros el llamado «Santa Lucia». Un punto clave que requiere transportes pesados sobre un MSPE de Cometto.



El túnel de 7528 m, que atraviesa la cordillera de los Apeninos, se encuentra en el tramo de autopista de la A1 entre Barberino del Mugello y Calenzano en la provincia de Florencia. La máquina tuneladora de mayor tamaño disponible en Europa se ha utilizado para avanzar milímetro a milímetro. Esta máquina fue diseñada para perforar la geología heterogénea de la región montañosa utilizando su fuerza de avance de 8750 kN.

## TRANSPORTE SPMT PARA «SANTA LUCIA»

En el ámbito de este proyecto, los trabajos de transporte requeridos también son muy exigentes. A la empresa Calabrese Autogru s.r.l. de Turín se le encargó el transporte de los componentes más grandes de la tuneladora desde la entrada sur del túnel «Santa Lucia» hasta el nuevo tramo de autopista llamado «Nuova Variante di Valico».

Para el transporte del cojinete, con un peso total de 320 t y un diámetro de 9500 mm, Calabrese Autogru utilizó sus módulos de transporte de carga pesada autopropulsados MSPE de 20 ejes de Cometto con cuatro grupos de potencia de 110 kW. El complejo terreno pudo ser fácilmente superado gracias a las ideales características todo terreno del SPMT y a la alta maniobrabilidad lograda por el uso de un sistema de dirección electrónico con un ángulo de giro de +/- 135°.

explica los detalles del proyecto. «La retirada fue necesaria para proceder con la finalización de la construcción del túnel interior. En una segunda fase, el componente será transportado a otro lugar».

La combinación de 20 ejes tipo Cometto MSPE 2,43 con una carga por eje de 40 t proporciona una capacidad total de carga útil de aproximadamente 720 t. El MSPE de Cometto es una importante herramienta de transporte para Calabrese Autogru S.r.l., que también se dedica al alquiler de grúas de 30 a 800 toneladas y plataformas de elevación de hasta 100 metros.



## LADO A LADO CON UNA CAPACIDAD DE CARGA ÚTIL DE 720 T

La combinación flexible fue montada en una configuración de lado a lado. En cada extremo del convoy, dos grupos de potencia proporcionaron la fuerza motriz necesaria. El director de la empresa, Alessandro Calabrese,



[Pinche para ver el video](#)



# SaMoTer pospuesto hasta 2023

SaMoTer, la feria internacional trienal de maquinaria de construcción de Veronafi, se pospone a marzo de 2023 en vez del 3 y 7 de marzo de 2021 como tenían previsto.



Giovanni Mantovani, director general de Veronafi.

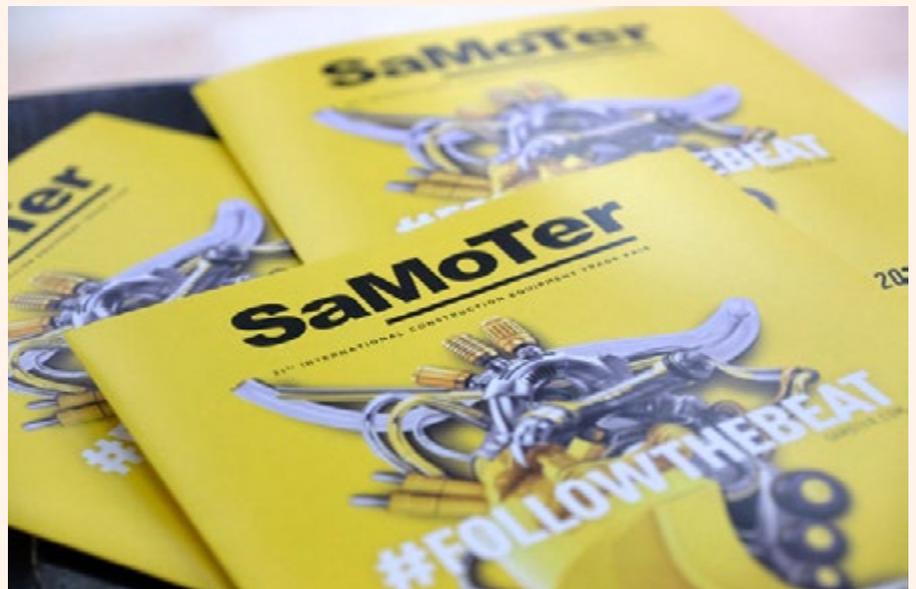
"Esta fue una decisión inevitable, aunque cuidadosamente analizada y ampliamente compartida", dijo Giovanni Mantovani, director ejecutivo de Veronafi. "El escenario asociado con la pandemia aún es muy incierto. En consecuencia, de acuerdo con fabricantes y asociaciones del sector, hemos identificado un nuevo posicionamiento en línea con las necesidades de esta industria así

como con el calendario de otras ferias especializadas en Europa. Al mismo tiempo, somos conscientes de la importancia que tiene para las empresas tener ocasiones en vivo para presentar sus últimas novedades al mercado italiano. Por lo tanto, hemos decidido organizar un nuevo evento dinámico 'previo' en otoño de 2021".

El formato será un evento de demostración que se llevará a cabo en una cantera, con

maquinaria y equipo de construcción funcionando "en vivo" del 30 de septiembre al 2 de octubre de 2021.

El evento está programado para la misma fecha que Marmomac, la feria más importante del mundo específicamente para toda la cadena de suministro y valor de la piedra natural y ofrecerá la oportunidad de crear importantes sinergias entre sectores.

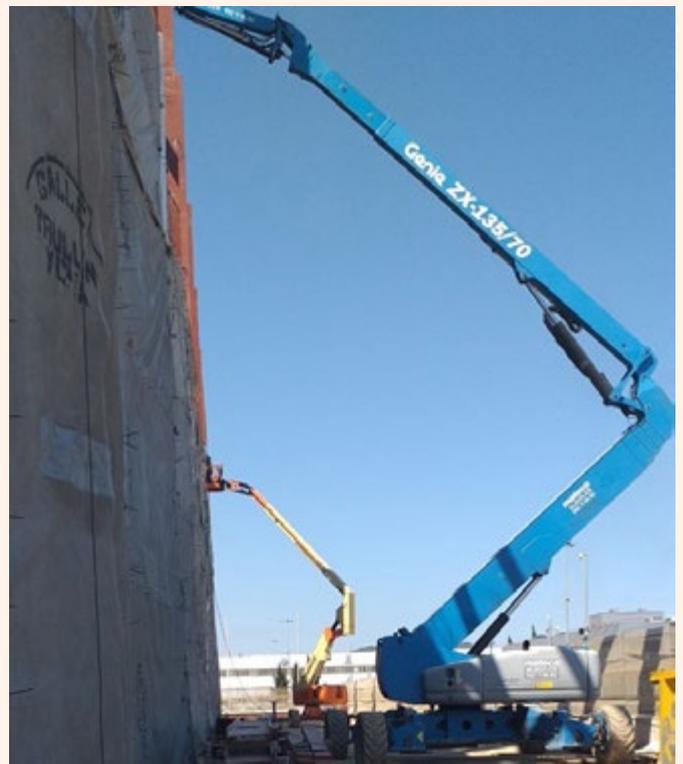


## mateco colabora en el proyecto del D-Factory 4.0

mateco, ha tenido el placer de trabajar para la construcción del centro de innovación digital D-Factory 4.0 del Consorcio de la Zona Franca de Barcelona.

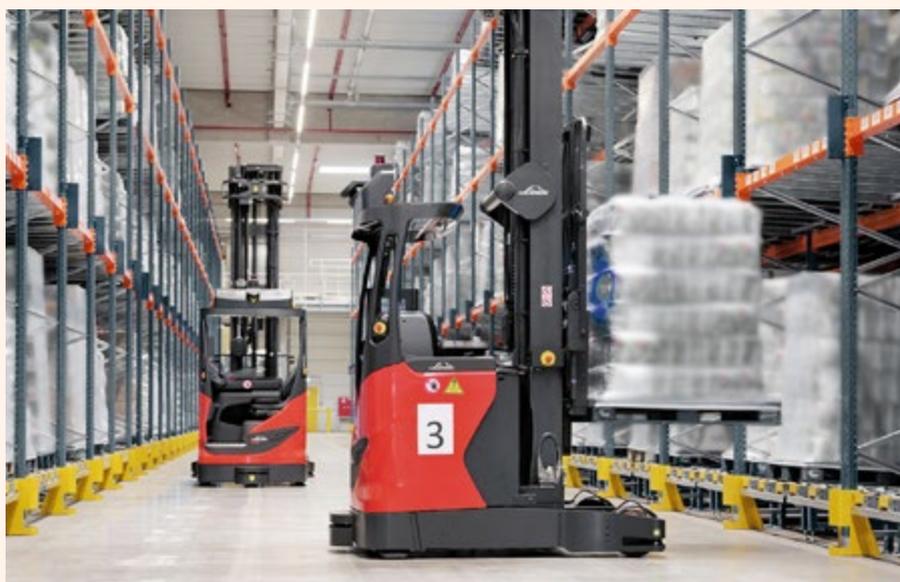
mateco visitó la obra y observó que se necesitaban varias máquinas, pero todas con una característica común: que fueran para trabajo en exterior, ya que se necesitan para instalar todos los elementos de seguridad, para algunas tareas de albañilería y para realizar una estructura metálica de unas 2.000 toneladas de peso. Por ello, se recomendaron varios brazos articulados diésel de distinta altura (26, 40 y 43 metros de altura de trabajo), tijeras eléctricas y diésel de 6, 12 y 18 metros de altura de trabajo y un brazo telescópico diésel de 28 metros.

La empresa confió en mateco por el estado y calidad de las máquinas, lo que les ayuda a ser ágiles y por el servicio técnico.



# Linde Material Handling Ibérica culmina 2020 con la digitalización, automatización y seguridad como hilo conductor

Aunque ha resultado un año turbulento para el mercado logístico, Linde Material Handling Ibérica, proveedor de soluciones para la intralogística, despide el 2020 con soluciones de última tecnología en materia de seguridad, automatización y digitalización, así como con una red de servicio fuerte y capacitada para mantener los más altos estándares de servicio ante cualquier desafío.



La situación pandémica vivida en este 2020 ha marcado la evolución del sector de la logística y ha supuesto una migración más ágil hacia soluciones de digitalización y, por supuesto, automatización. Aunque Linde Material Handling Ibérica despedía 2019 con el lanzamiento de una nueva generación de carretillas contrapesadas térmicas totalmente digitales y una gama de preparadores de pedidos equipados con la última tecnología de serie, la compañía alemana ha continuado ampliando su ya extensa cartera de soluciones en este 2020.

En materia de digitalización, Linde MH ha aumentado las prestaciones de su sistema

de última tecnología para la gestión de flotas de carretillas, Linde connect. La nueva solución basada en la nube ofrece flexibilidad, fiabilidad y seguridad ya que permite obtener en tiempo real toda la información relativa a la flota, además de incrementar la disponibilidad de cada carretilla y posibilitar una gestión más rentable de las mismas. Esta ampliación es tan solo un paso más hacia la total digitalización de la cartera de productos tanto contrapesados como de interior de la marca. La mayoría de los modelos ya disponen de tecnología IoT y geolocalización que permite una conectividad con otros sistemas, infraestructuras o vehículos de mantenimiento a tiempo real resultando, entre otros beneficios, en el aumento de la eficiencia y la seguridad tanto de los equipos como del personal y las instalaciones.

El conocimiento y la experiencia que Linde ha adquirido en proyectos de automatización en los últimos años ha sido clave para el desarrollo de su gama de productos automatizados, especialmente en el segmento de las carretillas retráctiles, que garantizan una mayor productividad, seguridad y flexibilidad. Ejemplo de ello es el lanzamiento de dos nuevos modelos de vehículos automatizados: la segunda generación de la carretilla retráctil Linde R-MATIC y el apilador, Linde L-MATIC HD. Ambos pueden trabajar con la máxima precisión incluso en los espacios más reducidos y están diseñados como una

solución híbrida, lo que permite al operador tomar el control de la carretilla en cualquier momento y cambiar al modo manual. De esta forma, Linde Material Handling continúa aplicando la última tecnología a todos sus productos con el fin de satisfacer las necesidades presentes y futuras de sus clientes.

La seguridad siempre ha formado parte de la propuesta de valor de la compañía de soluciones integrales desde sus inicios y, por ello, son muchas las soluciones que ofrece tanto de serie como a través de sistemas de última generación. La marca, comprometida con la seguridad de sus clientes, ha sido capaz de adaptar sistemas ya existentes como su chaleco de seguridad interactivo para preservar la distancia de seguridad y trazabilidad de contagios en el ámbito logístico gracias al Secure Distance Vest.

Aunque estos son solo algunos de los nuevos productos y soluciones lanzados por la marca alemana en 2020, la pandemia también ha puesto a prueba la resiliencia y adaptabilidad de la red de Linde Material Handling Ibérica que ha sido capaz de seguir ofreciendo sus altos estándares de servicio habituales y garantizar la seguridad y bienestar de empleados, clientes y proveedores. Para Jaime Gener Bover, Director General de Linde Material Handling Ibérica “Ha sido un año difícil, pero me siento orgulloso de la gran labor realizada por toda la red de Linde Material Handling Ibérica. Gracias a su esfuerzo y dedicación, hemos sido capaces de acompañar a nuestros clientes en cada paso del camino para alcanzar el éxito de sus proyectos intralogísticos. Nuestro valor añadido es la personalización. Por ello, en 2021 continuaremos desarrollando y ofreciendo a nuestros clientes soluciones individualizadas en materia de energía, sostenibilidad, digitalización y automatización”.





# Miembros de IPAF: clave para la buena marcha de IPAF

**El trabajo con plataformas sigue siendo una parte vital de las cadenas de suministro de construcción, instalaciones, procesamiento y mantenimiento del Reino Unido, y de todo el mundo.**



Con el cierre en Reino Unido, IPAF ha querido mandar un mensaje a sus miembros para que sigan trabajando como servicios esenciales, y que lo hagan con todas las medidas de seguridad. IPAF ha asegurado a sus miembros y a la industria en general, que los trabajos con plataformas siguen siendo una parte vital de las cadenas de suministro de construcción, instalaciones, procesamiento y logística del Reino Unido y, como tales, las empresas deben continuar operando durante el último cierre nacional, de acuerdo con la guía de seguridad.

Peter Douglas, director ejecutivo y director ejecutivo de IPAF, dice: "Durante el primer cierre del año pasado, IPAF presionó con éxito al gobierno del Reino Unido, Build UK y el HSE del Reino Unido para obtener una guía importante y garantías de que nuestros miembros proporcionan un medio vital de trabajo seguro en altura, en obras de cons-

trucción y en tareas de mantenimiento, logística y procesamiento, por lo que sus operaciones estaban exentas de estancia en casa.

IPAF ha trabajado duro para desarrollar su propia guía de mejores prácticas de seguridad para garantizar que las operaciones diarias, la formación de los operadores y las funciones administrativas, puedan continuar sin que las empresas tengan que cerrar sus puertas.

La red de centros de formación de IPAF en el Reino Unido sigue abierta al público y ahora puede ofrecer la gama más amplia posible de cursos de eLearning y cursos dirigidos por instructores remotos para satisfacer las necesidades de los candidatos, manteniendo las mejores prácticas de seguridad y el distanciamiento social.

Es importante a medida que avanzamos en las próximas semanas y meses, que todas las empresas miembros de IPAF y los operadores capacitados, gerentes y conductores de reparto, puedan operar como de costumbre. No hay excusa para comprometer la seguridad cuando se trabaja con plataformas en

la realización de trabajos en altura, e IPAF puede ofrecer una gama de materiales y consejos para ayudar a cumplir con los últimos protocolos de seguridad de Covid.

Todas las directrices de seguridad que hemos emitido desde que comenzó la pandemia se revisan y actualizan de forma continua. Los miembros de IPAF y los titulares de la tarjeta PAL pueden estar seguros de que pueden seguir viajando al trabajo y accediendo a los sitios de Build UK. Asimismo, los centros de formación de IPAF son capaces de continuar ayudando a nuevos candidatos y titulares de tarjetas PAL existentes, que requieran una nueva categoría o capacitación de renovación".

Encuentre las últimas guías de Covid-19 y materiales relacionados en [www.ipaf.org/resources](http://www.ipaf.org/resources).

Póngase en contacto con IPAF si tiene alguna consulta específica durante el cierre en el Reino Unido y países descentralizados; consulte [www.ipaf.org/contact](http://www.ipaf.org/contact) para obtener información sobre su oficina o representante más cercano.

## Sinoboom abre oficina en Australia

**Tras el lanzamiento de la subsidiaria de Sinoboom Australia en octubre de 2020, la oficina central en Melbourne ahora está oficialmente abierta, actuando como el centro de operaciones nacionales.**

La nueva instalación, ubicada en el área de Hallam de la ciudad, cuenta con una gama completa de elevadores de tijera de accionamiento eléctrico con alturas de plataforma de 4 m a 12 m, de brazo y repuestos para todos. Sinoboom Australia atiende a clientes en todo el país, con un servicio postventa completo proporcionado en colaboración con el agente de servicio dedicado, Access Service Australia.

Al comentar sobre la apertura de la oficina central, el director de ventas de Sinoboom Australia, Jason Rigby, declaró: "Estamos encantados de abrir nuestras nuevas instalaciones, que brindarán soporte in situ a los clientes y es una base ideal para que crezcamos en nuestro suministro de equipos de acceso en toda Australia. La calidad de diseño de las tijeras y elevadores de pluma Sinoboom, con componentes de primera clase, satisficará las necesidades del mercado australiano y superará muchas expectativas".

Para la empresa matriz Sinoboom Intelligent Equipment, la apertura de la oficina central en Australia es otra parte de la estrategia para apoyar plenamente a los clientes regionales de todo el mundo. Hace 12 meses, solo existía la subsidiaria europea, y Tim Whiteman fue nombrado CEO de Sin-

oboom BV en diciembre de 2019. Ahora, hay cinco subsidiarias globales que brindan soporte y servicio regional en Europa, América del Norte, Australia, Corea y Singapur.



# Nueva carretilla retráctil aún más compacta de Ulma

La gama de carretillas retráctiles de ULMA se amplía con la presentación la nueva carretilla retráctil ligera SENSiA ES.

La galardonada gama SENSiA de Mitsubishi Forklift Trucks ha crecido, sumando la nueva carretilla retráctil SENSiA ES de 1.4–1.6 toneladas.

Diseñada para aplicaciones ligeras y medianas, la versión ES se ha diseñado basándose en la misma tecnología vanguardista de las carretillas de mayor tamaño SENSiA EM y SENSiA EX, ofreciendo alturas de hasta 7500 mm pero con un tamaño aún más compacto.

## CONTROL TOTAL

El nombre SENSiA es conocido por su excepcional ergonomía, y el modelo más compacto de la gama ofrece el mismo grado de calidad.

La cabina sigue siendo espaciosa y cómoda, ofreciendo al conductor una protección total en todo momento.

El reposabrazos ergonómico y ajustable de gran comodidad permite una posición natural del brazo con controles hidráulicos táctiles. Todos los controles básicos ofrecen un acceso sencillo, y el botón F2 ofrece una función doble para un flujo de trabajo simplificado de gran eficiencia.

Las opciones de modo de funcionamiento permiten que todos los operarios, sin importar su experiencia, se sientan cómodos gracias a una configuración intuitiva.



El modo ECO es idóneo para operarios con menos experiencia, ofreciendo un manejo natural y preciso y un ajuste extendido de la elevación, mientras que los operarios más experimentados pueden pasar al modo PRO para disfrutar de un rendimiento optimizado. Esto es sólo el punto de partida, ya que los técnicos de servicio podrán adaptar la carretilla con rapidez para cualquier necesidad específica.



## SEGURIDAD TOTAL

Al igual que todos los productos Mitsubishi Forklift Trucks, SENSiA ofrece una fiabilidad total. Con requisitos de bajo mantenimiento y una construcción de gran calidad, SENSiA es capaz de afrontar las jornadas más exigentes. No obstante, si es necesario mantenimiento, los componentes básicos presentan un acceso rápido y cómodo que minimiza el tiempo de inactividad y garantiza la vuelta al trabajo lo antes posible.

SENSiA ES también admite baterías de ion-litio de alto rendimiento, que ofrecen una carga rápida y segura. Las baterías de ion-litio eliminan la necesidad de almacenar baterías de repuesto, ocupando espacio en las instalaciones, y el mantenimiento es sencillo gracias al sofisticado diseño del compartimento de batería de SENSiA.

Hay un motivo por el que SENSiA se ha convertido en un elemento fundamental en almacenes de todo el mundo. Innumerables empresas confían en SENSiA para sus operaciones más importantes, y ahora esta misma calidad está disponible en una gama más amplia que nunca.

## CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES

### 1#: Control de Oscilación Activo (ASC)

Reduce los retrasos causados por las oscilaciones del mástil. Garantizando un funcionamiento preciso, suave y estable.

### 2#: Pantalla a color de alta visibilidad

Con protección anti-deslumbramientos, es el centro de información de la máquina. Nítida y de fácil lectura, proporciona detalles de los niveles de rendimiento, indicadores operativos, descarga de batería y horas de uso.

### 3#: Sistema SDS (Sensitive Drive System) de Mitsubishi

Un sistema de conducción asistida que incrementa la seguridad. El funcionamiento se ajusta al ángulo de giro y a la velocidad de los controles de mano y pie.

### 4#: Mástil con patas de apoyo de 1070 MM

El operario puede mantener un control constante de la carga y los palets.

### 5#: Espacioso habitáculo para el conductor

Liderando la clase en tamaño y seguridad. 75 mm más ancho que la competencia y la única máquina que protege completamente el hombro izquierdo del conductor.

Ahora también disponible con sistemas de baterías Li-Ion totalmente integrados.

## Haulotte organiza formación remota en África

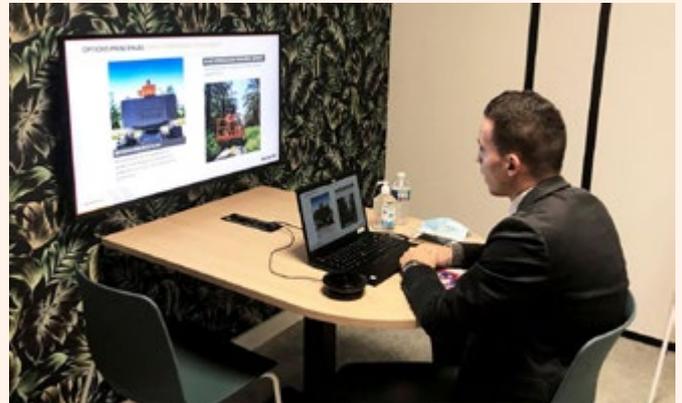
La formación es un tema importante en la industria de elevación de personas. La filial de Haulotte Africa acaba de realizar tres sesiones de formación por videoconferencia para Premium Group, distribuidor autorizado que comercializa sus plataformas de trabajo aéreas en doce países africanos.

### SOPORTE A MEDIDA

Dado que las limitaciones sanitarias ya no permiten viajar al extranjero, Haulotte Africa ha puesto en marcha un programa de aprendizaje a distancia para satisfacer la demanda de Premium Group, que se encarga de la distribución de las máquinas Haulotte en Marruecos, Senegal, Guinea Conakry, Mauritania, Costa de Marfil, Burkina Faso, Níger, Camerún, Chad, Malí, Togo y Benin. Más de 20 participantes (representantes de ventas, técnicos, jefes de taller y jefes de piezas de repuesto) participaron en este curso de formación online.

El programa incluyó una presentación detallada de las innovaciones del grupo, un recordatorio de las características de las plataformas aéreas de la generación PULSEO y la familiarización con las últimas tijeras Haulotte HS15 / 18 E. La filial africana había planeado una sesión en profundidad sobre brazos articulados y telescópicos RTJ. Finalmente, el último módulo se dedicó a la gama Star de mástiles verticales y a las tijeras eléctricas, especialmente populares en el continente africano.

«Estamos felices de apoyar a Premium Group en el desarrollo de las habilidades de sus equipos. La formación a distancia nos permite mantener el vínculo con nuestros distribuidores durante este complicado período» dice Albéric Duriaux, director de marketing para la zona de Europa y África.



«La digitalización de los intercambios no altera en modo alguno su calidad. Nuestra colaboración con Haulotte se fortalece a medida que pasan los meses», añade Loïc Lefort, director general de Premium África.

Estos entrenamientos teóricos serán seguidos de casos prácticos en campo tan pronto como las condiciones sanitarias lo permitan.

## Relevo Geracional en Almovi

Fundada en 1985 por Charles Lindley y Guilherme Arriaga, la empresa Almovi opera en el sector de la elevación y manipulación de cargas en áreas tan diversas como la industria y construcción, aeropuertos y puertos.

A lo largo de sus 35 años de historia, Almovi ha desarrollado varias actividades como la venta de equipos de marcas líder

del sector, el suministro de repuestos y asistencia técnica especializada, así como otros servicios que engloban desde contra-

tos de mantenimiento hasta cursos de formación técnica, trabajos de reacondicionamiento y pintura de maquinaria hasta inspecciones periódicas y certificaciones de equipos.



El año 2020 marcó un hito en la historia de la empresa familiar: Guilherme Arriaga traspasó sus acciones a su hijo, Manuel Arriaga, quien asumió la dirección general, en conjunto con Patrick Lindley. En años anteriores, el actual director general de Almovi ya había implementado mejoras en la gestión técnica del negocio, siendo uno de los principales responsables de la dinamización de algunas áreas en crecimiento como la mejora de la calidad, la internacionalización del servicio posventa y la flexibilidad de compraventa de equipos de ocasión.

Además de su insignia de calidad como distribuidor de las marcas de referencia del sector y proveedor de muchas de las principales organizaciones del país, el relevo generacional imprime carácter familiar en Almovi, que establece relaciones cercanas y de confianza con sus clientes.

# DIRECTORIO DE FIRMAS

## GRÚAS

Vivir el progreso.



Liebherr Ibérica, S.L.  
Pol. Ind. Miralcampo  
19200 Azuqueca de Henares (Guadalajara)  
Tel.: +34 949 34 87 30  
www.liebherr.com

# LIEBHERR



**DEMAG.**  
TADANO GROUP

www.demagmobilecranes.com

## 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, S.T. PD

Distribuidor Oficial  
**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  
www.loxamhune.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 1881

# SPECIAL TRAILERS THAT GET YOU THERE



Nootboom Ibérica - M +34 659 699004 - E 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



# 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

LET'S  
DARE  
TOGETHER



www.haulotte.es

**HAULOTTE IBERICA**  
Tel.: 912 158 444  
iberica@haulotte.com

**Haulotte**   
LET'S DARE TOGETHER

**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

**EASYLIFT**  
AERIAL PLATFORMS



**TAKE IT EASY**  
SPIDER LIFTS FROM 13 TO 42 M

www.easy-lift.com

**OIL & STEEL**  
LAS PLATAFORMAS MÁS VENDIDAS EN EUROPA

NUEVA SERIE EAGLE S

SEGURIDAD  
DESDE 26  
HASTA  
62 M



**OIL & STEEL**  
PLATAFORMAS PARA EL TRABAJO AEREO

www.oilsteel.com



www.jlg.com

JLG Ibérica, SL  
Trapedella, 2 | Pol. Ind. Castellbisbal Sur  
08055 Castellbisbal (Barcelona)  
Tel.: +34 93 772 47 00

**JLG**  
reaching out.



CENTRO DE FORMACIÓN  
HOMOLOGADO



# APA

**AERIAL PLATFORMS, S.A.**

**SIEMPRE A LA ALTURA.**

**DISTRIBUIDORES OFICIALES E IMPORTADORES**



COMERCIAL@**APA**AERIAL.COM

TLF:(+34) 91 655 86 70 FAX: 91 656 93 32

**WWW.APA**AERIAL.COM

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

# ¿QUÉ TAN PESADA ES ESTA CARGA?

Ya no necesitarás hacerte esta pregunta.  
Con los Sistemas de Medición de Peso  
de PALFINGER, sabrás el peso de tu carga  
en todo momento.

**LIFETIME EXCELLENCE**

**¡PROMOCIÓN ESPECIAL!**  
WEIGH y Medidores Inalámbricos de Peso

Contacta a tu socio PALFINGER de  
ventas y servicios para más información.

