movicarga

movimiento de cargas

www.movicarga.com
AÑO XLIII - Nº 548
Marzo 2021

AMG afianza su posición en Barcelona

Málaga • Granada • Barcelona • Gibraltar

www.amgalquiler.com

IPAF.org

CENTRO DE FORMACIÓN
HOMOLOGADO

AP

AERIAL PLATFORMS, S.A.

SIEMPRE A LA ALTURA.

DISTRIBUIDORES OFICIALES E IMPORTADORES

Hinowa® JLG® LGMG

AIRO Self-Propelled Aerial Platforms

SOCAGE

COMERCIAL@APAERIAL.COM
TLF:(+34) 91 655 86 70 FAX: 91 656 93 32

WWW.APAERIAL.COM

C/ MAR ADRIÁTICO Nº1 NAVES 3 A-B-C Y 2A, 28830 SAN FERNANDO DE HENARES, MADRID

Sumario

AMG
Tel.: 902 900 812
www.amgalquiler.com
Delegaciones en Málaga, Granada, Barcelona y Gibraltar

4 Editorial
6 AMG adquiere 20 plataformas AOKY y varios equipos de manipulación
10 El Grupo Bedtrans ha integrado en su flota las grúas más grandes de Palfinger
16 ¿En qué consiste la metodología Perform&Transform?
22 Tijeras compactas de 14 m de entrega inmediata de Snorkel
Ravas presenta su nuevo e innovador sitio web con una de las principales prioridades en torno a mejorar su experiencia y mejorar el desarrollo digital
23 Anapat asiste a la reunión del Comité de Asociaciones de la ERA del 3 de Marzo
24 Liebherr Ship to Shore: nueva grúa que añade a TMS una mayor eficiencia y una mayor productividad
26 Euroyen amplía su gama de carretillas
30 Jofemesa adquiere 30 unidades de la gama Power Towers
32 Nuevas Tadano HK 4.050-1 y HK 4.070-1: Maniobrables, versátiles y potentes
36 Jarfels ha renovado su flota con 6 grúas Palfinger PK 9.501 SLD 5
38 La constructora italiana Moretti ha recibido una nueva grúa todo terreno Grove GMK4100L-1
40 Comunicar con impacto
42 Transgrúas hace entrega de una grúa Fassi F26A.0.23 e-active
43 Elevaciones Rama apuesta por las tijeras todoterreno de Genie
44 Socage: Nueva gama de plataformas con estabilización automática Speed
46 Accesorios Effer: máximo rendimiento para las grúas Effer
48 Mammoet Ibérica en el Puerto de Alicante
50 Transgrúas hace entrega de una grúa Fassi F1150RA.2.28 a Grues Palli
52 Hiab suministrará a MV Commercial 100 grúas Hiab de carga
53 Se cancela APEX e IRE 2021 y se postpone al 2023
54 Nueva JEKKO JF545 V-MAX: Mayor versatilidad
56 Sigma 16 y Sigma 16 PRO: Nuevas articuladas de Haulotte
60 Eleva estrena web
61 En Vertimac, ¡los clientes repiten!
62 Haulotte muestra sus resultados anuales, fuertemente impactados por la pandemia Covid 19
64 Los resultados de Palfinger 2020 reflejan un año histórico
66 Skyjack presenta su tijera más grande
La confianza es contagiosa
67 construyes! 2021 se centrará en la economía circular y la transición energética
68 Las empresas de alquiler pueden controlar el acceso a las máquinas con Genie Access Manager™
69 Kiloutou España abre una nueva agencia en el norte de Madrid
66 Nuevas Tadano HK 4.050-1 y HK 4.070-1: Maniobrables, versátiles y potentes
70 IPAF y su portal de accidentes, invitados a Skyworld Event de Skyjack
74 Kiloutou España celebra la cuarta edición de su Yellow Party en formato virtual
75 Compromiso medioambiental: El Grupo Infical desarrolla el cálculo de su Huella de Carbono en Ficara®
76 Jofemesa abre una nueva delegación en Málaga
77 Lifter by Pramac mejora la seguridad de su plataforma unipersonal LP12
78 Nuevas plataformas de brazo de Skyjack
80 Nooteboom presenta su nueva góndola de cama semirrebajada extensible con huecos para ruedas
82 GAM ha cerrado el año 2020 con beneficios de 1,2 millones de euros a pesar el Covid-19

84 PLATAFORMAS DE BAJA ALTURA

102 Maqel estrena nueva página web www.maqel.es
103 Tadano Demag realiza nuevas entregas de grúas urbanas a Wiesbauer
Ritchie Bros. España consolida su modelo de subasta íntegramente digital en su primera subasta del año
104 Webinar Huella de Carbono en Alquiler de Maquinaria por Aseamac
108 France Elévateur compra Talleres Velilla (Movex)
109 TVH invierte en más de 3.200 nuevos paneles solares
110 Grupo Manitou publica sus resultados anuales 2020
112 El Estudio del Mercado de ERA 2020 muestra mejora de perspectivas para el alquiler en Europa
113 LoxamHune inaugura su segunda tienda de proximidad en el centro Bauhaus Alcorcón
114 Alcamar incorpora 10 plataformas JLG a su flota
115 Entregada otra grúa móvil MK 88 Plus de Liebherr en España
116 Pablo Herrera Abarzúa, Especialista en grúas e izaje en Latinoamérica

120 NOTICIAS REVISTA ONLINE

154 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

Movicarga no se hace responsable de las opiniones y comentarios realizados por las personas entrevistadas.

Editorial

Macarena García Oliver. Directora Movicarga. macarenagarcia@movicarga.com

Diferencia entre respeto, tolerancia y sumisión

En España había un respeto por las personas y por sus ideas, que poco a poco socialistas y comunistas han roto y lo han convertido en crispación. Entre la Ley de Memoria histórica de Zapatero y el nefasto movimiento del 15 M, se fue gestando un embrión de vileza que no era necesario que lo tuviésemos en España, la verdad. Bien nos lo podríamos haber ahorrado y todos viviríamos mejor.

Lo que nació como indignados ciudadanos, ha derivado en comunistas en el Gobierno de España. Y si la gente normal se parase a pensar, se daría cuenta de que, aparte de tensión política, más impuestos, más ayudas para comprar votos pero sin generar ningún tipo de riqueza, más crispación política, más demagogia cuando no cabía más, y poco a poco convertir a España en un país de cola en vez de cabecera… ¿qué nos ha aportado el comunismo a nuestras vidas?

Ahora, el líder de los comunistas, su macho Alfa (no quiero pensar cómo será el Omega), dice que deja el Gobierno para presentarse a las elecciones en Madrid.

Ojalá se descalabre (políticamente hablando).

Ojalá la gente tenga dos dedos de frente para no pensar ni en izquierdas ni en derechas, sino en el futuro económico de la región.

Ojalá que aquellos que conocéis a alguien que decía ser socialista, tengáis una charla seria con ellos para convencerles de que un gobierno de izquierdas en Madrid, supone diez pasos para atrás en el tablero.

Ojalá las personas de bien se den cuenta de que tanto socialistas como comunistas tienen una única estrategia: la improvisación, subir impuestos, cargarse la Monarquía para montar una República a su antojo, y seguir viviendo del cuento como hasta ahora.

Ojalá en un acto de sinceridad, los que han vivido la pandemia en Madrid, reconozcan que vivimos en un oasis dentro de esta amalgama de locura que nos rodea, y valoren lo que ha sido poder tener libertad para salir a trabajar, a disfrutar y a respirar.

Ojalá España desterrase de su historia a esa facción de la izquierda que ha abierto una brecha en los corazones de las personas que piensan diferente. Porque es lo que hacen, sembrar el odio para que veas malos al resto. Manipulan a las personas para que sientas que si no piensas como ellos, cometes un error, y que si no comulgas con sus ideas, eres un facha.

Ojalá el Gobierno de España, esos que prefieren la ocupación ilegal frente a la prosperidad empresarial, agoten pronto su tiempo en el hemiciclo.

Un ejemplo de lo peligrosos que son, es que les tienen comido el seso a sus votantes. Ellos prosperan, lo cual es muy legítimo, pero les hacen creer a sus votantes que mejorar en la vida y querer escalar pasos socialmente es poco menos que pecado mortal. Les convencen de que con 4 ayudas que dan, son los reyes de la mala entendida "política social".

Es nuestro deber enseñar a nuestros hijos la diferencia entre respeto, tolerancia, y sumisión.

Estos nefastos gobernantes que sufrimos, se creen que somos tontos, se proclaman nuestros salvadores, y prometen ayudas empresariales a mansalva sin que se materialice nada. Obviamente será como las promesas de las vacunas, vamos listos.

Se les llena la boca de ayudas, pero no mueven un dedo. El resto de países ha dado a las empresas unas ayudas fiscales para que tanto empresarios como trabajadores salgan adelante. En España seguimos esperando.

Revisa las fortalezas y debilidades de tu equipo, sé objetivo, que no te pueda el corazón, y haz mejoras si es necesario. Alaba el esfuerzo de tu gente. Unas palabras a tu equipo de ánimo son muy efectivas y necesarias en numerosas ocasiones. Intenta que no te pueda el ego, recuerda que tu equipo es el que te ha escoltado en todas tus batallas.

Son muchos los que se quedarán por el camino en esta pandemia, pero afortunadamente, no de nuestro sector.

La demanda de maquinaria va cogiendo fuerza, seguimos con plazos de entrega que hace subir los colores a los fabricantes cada vez que dan una fecha, pero hay que entender que ellos han sufrido un parón en la recepción de materiales muy considerable. Se comprensivo.

Los alquiladores tienen trabajo, más en unas zonas que en otras, pero el trabajo no para. Lo llevo diciendo mucho tiempo, somos afortunados.

Vamos a seguir con fuerza, con la intensidad que nos caracteriza y sobre todo, con ilusión. Palante. Como dice mi amiga Ana, los pasos para atrás solo le funcionaron a Michael Jackson, y mira cómo acabó.

Gandhi decía que "la alegría está en la lucha, en el esfuerzo, en el sufrimiento que supone la lucha, y no en la victoria misma". Obviamente la bondad infinita suya no la tengo yo, porque yo creo que esa alegría también está en la victoria. Esa fuerza que te da cada pequeña batalla, te insufla fuerzas para seguir ofreciendo lo mejor de tí mismo en cada paso que das.

Revisa las fortalezas y debilidades de tu equipo, sé objetivo, que no te pueda el corazón, y haz mejoras si es necesario. Alaba el esfuerzo de tu gente. Unas palabras a tu equipo de ánimo son muy efectivas y necesarias en numerosas ocasiones. Intenta que no te pueda el ego, recuerda que tu equipo es el que te ha escoltado en todas tus batallas.

No olvides siempre dar gracias por lo que tienes.

Y sobre todo, sé furia, sé tormenta, sé el quebranto de tus competidores, porque si no lo eres, el mercado no tiene espacio para los débiles, si no ganas terreno, alguien vendrá y se comerá tu trozo del pastel…luego no te lamentes.

FUERZA Y HONOR

ROXU GRUPO

WWW.GRUASROXU.COM

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

Crecimiento de AMG

AMG adquiere 20 plataformas AOKY y varios equipos de manipulación

AMG traslada y mejora su delegación en Barcelona en la zona de Montmeló, y además ha adquirido seis plataformas AOKY, dentro de su estrategia de expansión de la empresa.

AMG traslada y mejora su delegación en Barcelona en la zona de Montmeló, y además ha adquirido seis plataformas AOKY, dentro de su estrategia de expansión de la empresa.

Además de tijeras eléctricas, AMG apuesta por toda la línea de handling de la marca, que incluye traspaletas eléctricas, apiladores eléctricos, carretillas eléctricas y las plataformas eléctricas.

La delegación de Barcelona es una delegación exclusivamente industrial, y da servicio a todos sus clientes de la zona, los cuáles han quedado gratamente satisfechos con los equipos AOKY por su alto rendimiento y maniobrabilidad.

MODELO:
ACPD20SA-16/18/20

ADEMÁS DE TIJERAS ELÉCTRICAS, AMG APUESTA POR TODA LA LÍNEA DE HANDLING DE LA MARCA, QUE INCLUYE TRASPALETAS ELÉCTRICAS, APILADORES ELÉCTRICOS, CARRETILLAS ELÉCTRICAS Y LAS PLATAFORMAS ELÉCTRICAS.

Desde AMG explican a Movicarga: "Hemos apostado por los equipos AOKY porque se nota que son equipos pensados para el sector industrial, son todos equipos eléctricos con una autonomía muy alta que funcionan perfec-tamente y no precisan mantenimiento. Este paquete de equipos que hemos recibido se suma a más equipos que ya están trabajando. La idea es ofrecer a los clientes maquinaria nueva con un servicio de calidad excelente, como se merecen".

Las máquinas se caracterizan por sencillez y robustez, usan mandos deltatech, batería Trojan, motores eléctricos AC y se han usado materiales de alta calidad en su fabricación en cuanto a las plataformas se refiere.

AMG ha realizado un pedido de compra también a AOKY para ampliar su gama de maquinaria de handling, apostando por las máquinas eléctricas equipadas con baterías de litio y mandos de conducción de alta precisión.

José Antonio García Ceballos, CEO de AMG comenta a Movicarga: “Nos hemos decidido por las máquinas de AOKY por su robustez y sencillez. El pedido que hemos realizado y que esperamos que llegue en un mes es de 12 carretillas de 2500 kg, 10 apiladores, 10 transpaletas y 14 plataformas más”.

AMG continúa apostando por la continua renovación de su flota de alquiler en la división de alquiler generalista y de su división industrial.

Sobre las tijeras eléctricas de Aoky que han comprado, van desde los 7,8 m de altura de trabajo hasta los 15,7 m. Son tijeras eléctricas muy estrechas, con el modelo más estrecho que mide 0.76 m. Tienen una capacidad de 230kg. El peso de la tijera más pequeña es sólo de 1455 kg.

AMG ha adquirido también carretillas eléctricas de 3 ruedas que tienen capacidad hasta 2000 kg y carretillas de hasta 2500 kg de capacidad.

LA DELEGACIÓN DE BARCELONA ES UNA DELEGACIÓN EXCLUSIVAMENTE INDUSTRIAL, Y DA SERVICIO A TODOS SUS CLIENTES DE LA ZONA

De las 10 transpaletas eléctricas con plataforma, AOKY cuenta con los modelos ACBD20R-II & ACBD25R-II, con capacidad de carga de 2000 y 2500 kg, son transpaletas con pla-taforma de pie, con un radio de giro pequeño y un sistema de dirección súper ligero. Muy utilizado en grandes almacenes y grandes supermercados para transporte de media distancia. Incorporan mando de control RUYI, y parada de emergencia y parada contra cuerpo. Con una gran autonomía gracias a su batería industrial, cuenta con indicador batería y contador de horas.

MODELO:
CDDR15S

HEMOS APOSTADO POR LOS EQUIPOS AOKY PORQUE SE NOTA QUE SON EQUIPOS PENSADOS PARA EL SECTOR INDUSTRIAL, SON TODOS EQUIPOS ELÉCTRICOS CON UNA AUTONOMÍA MUY ALTA QUE FUNCIONAN PERFECTAMENTE Y NO PRECISAN MANTENIMIENTO. ESTE PAQUETE DE EQUIPOS QUE HEMOS RECIBIDO SE SUMA A MÁS EQUIPOS QUE YA ESTÁN TRABAJANDO. LA IDEA ES OFRECER A LOS CLIENTES MAQUINARIA NUEVA CON UN SERVICIO DE CALIDAD EXCELENTE, COMO SE MERECEN

Las ruedas para equilibrar la estabilidad le confieren gran equilibrio y cuentan con sensor de velocidad.

La ACBD30R-II es la transpaleta innovadora para trabajos pesados de movimiento de palets, transporte de carga a alta velocidad y trabajos en muelles de carga.

Han sido 10 transpaletas eléctricas de 1500kg de Aoky las que AMG incorporará. Estas transpaletas cuentan con batería de litio intercambiable de gran capacidad 48V / 20Ah, el tiempo de trabajo es de 4-6 horas, y una de carga rápida en 3 horas.

Además, cuenta con un cargador externo con carga rápida.

El motor de accionamiento es del tipo Hub con freno de disco, sin escobillas.

La capacidad del motor de accionamiento es de 0,6 KW y la rueda de equilibrio es de tipo flotante, así como un mando multifunción.

NOS HEMOS DECIDIDO POR LAS MÁQUINAS DE AOKY POR SU ROBUSTEZ Y SENCILLEZ. EL PEDIDO QUE HEMOS REALIZADO Y QUE ESPERAMOS QUE LLEGUE EN UN MES ES DE 12 CARRETILLAS DE 2500 KG, 10 APILADORES, 10 TRANSPALETAS Y 14 PLATAFORMAS MÁS

AMG HA REALIZADO UN PEDIDO DE COMPRA TAMBIÉN A AOKY PARA AMPLIAR SU GAMA DE MAQUINARIA DE HANDLING, APOSTANDO POR LAS MÁQUINAS ELÉCTRICAS EQUIPADAS CON BATERÍAS DE LITIO Y MANDOS DE CONDUCCIÓN DE ALTA PRECISIÓN.

Grupo Bedtrans

El Grupo Bedtrans ha integrado en su flota las grúas más grandes de Palfinger

Ahora las grúas hidráulicas PALFINGER PK 78002 SH, la PK 165.002 TEC 7 y la gran PK 200002 SH L están disponibles para los trabajos y exigencias del Grupo Bedtrans.

El Grupo Bedtrans es una empresa de origen catalán ubicada en la ciudad de Tarragona, dedicada al sector de la construcción desde la década de los 80´s y especializada en el bombeo de hormigón. Dentro de la empresa, existen 3 pilares importantes que han impulsado su desarrollo: El servicio de alquiler de transporte y grúas, el alquiler de silo y suministro de montero seco y, por último, pero no menos importante, el servicio de bombeo de hormigón.

El montaje de dos de los camiones-grúa se llevó a cabo en ELESA, el Centro de Servicio y Montaje de PALFINGER Ibérica, ubicado en la localidad de Loeches (Madrid). Por otro lado, el camión VOLVO con la PK 200002L SH, la grúa hidráulica más grande de PALFINGER, llego a España procedente desde Salzburgo (Austria), único lugar donde se produce y monta esta gran grúa.

MONTAJE DE LA PK 165.002 TEC 7

La PK 165.002 TEC 7 montada sobre camión MAN TGS 41.500, es la más grande de su gama. Su característica principal es el diseño del Perfil P poligonal en sus prolongas, lo que permite aumentar signifi-

LA PK 165.002 TEC 7 MONTADA SOBRE CAMIÓN MAN TGS 41.500, ES LA MÁS GRANDE DE SU GAMA. SU CARACTERÍSTICA PRINCIPAL ES EL DISEÑO DEL PERFIL P POLIGONAL EN SUS PROLONGAS, LO QUE PERMITE AUMENTAR SIGNIFICATIVAMENTE SU RENDIMIENTO, MIENTRAS MANTIENE EL BAJO PESO DE LA GRÚA, SU MOMENTO DE ELEVACIÓN ALCANZA HASTA 124.8 M.

cativamente su rendimiento, mientras mantiene el bajo peso de la grúa. Además de ello, su momento de elevación alcanza hasta 124.8 m. cuenta con sistema de doble biela en brazo articulado e inclinación 15º por encima de la horizontal y giro continuo, lo que permite al operario mayor versatilidad a la hora de maniobrar.

La PK 165.002 TEC 7 con Fly-Jib PJ240 E, logra levantar 1.600 kg a 31 m laterales gracias al sistema de HPSC integrado que le otorga un máximo aprovechamiento del área de trabajo. Adicionalmente, la grúa tiene incluido el sistema multifuncional MFA, que le permite adaptar varios dispositivos de forma rápida y segura, como el JIB Manual PJM020 el cuál, es capaz de añadir hasta 5,5 m adicionales y una angulación de 20º en negativo + 60º en positivo, ideal para trabajos de altura.

Estas son algunas de los sistemas confort y asistencia PALFINGER, que las convierten a la PK 165.002 TEC 7 en la herramienta perfecta para los retos exigidos por el Grupo Bedtrans:

AOS: El sistema patentado de SUPRESIÓN DE OSCILACIÓN ACTIVA (AOS) de PALFINGER amortigua el sistema de brazo de la grúa, compensando la vibración y los impactos, incluso tras una parada repentina de la función de elevación. El resultado es un aumento significativo de la seguridad en el funcionamiento de la grúa para el operador, las cargas y las áreas circundantes.

PALFINGER PK 200002 L SH ESTÁ EQUIPADA CON 8 PROLONGAS HIDRÁULICAS (G), FLY – JIB PJ 300LF DE 7 PROLONGAS HIDRÁULICAS, EL NUEVO MFA – JIB PJM020 DE 2 PROLONGAS MANUALES INCLUIDOS EN EL SISTEMA DE ESTABILIDAD HPSC QUE PERMITE UN ALCANCE HORIZONTAL DE 50 M Y HASTA 55 M DE ALTURA DE ELEVACIÓN.

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

SOFT STOP: El dispositivo Soft Stop, es una amortiguación electrónica de fin de carrera. Se encarga de frenar suavemente todos los movimientos de la grúa antes de alcanzar el tope final mecánico. Así pueden evitarse los movimientos bruscos y que golpee la carga en los movimientos pendulares protegiendo con ello al conductor de la grúa, a la carga y al vehículo.

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

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

TOOL: Permite que varios dispositivos adicionales, que están conectados a través del adaptador multifuncional (MFA), se incluyan en el cálculo del límite de estabilidad.

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

MONTAJE DE LA PK 200002 L SH

La nueva grúa PALFINGER PK 200002 L SH del Grupo Bedtrans, está montada sobre camión Volvo FM 104 10x4, está equipada con 8 prolongas hidráulicas (G), Fly - JIB PJ 300LF de 7 prolongas hidráulicas, el nuevo MFA – JIB PJM020 de 2 prolongas manuales incluidos en el sistema de estabilidad HPSC que permite un alcance horizontal de 50 m y hasta 55 m de altura de elevación.

La PK 200002 L SH, viene equipada con los siguientes sistemas de control y asistencia PALFINGER:

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

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

AOS: El sistema patentado de SUPRESIÓN DE OSCILACIÓN ACTIVA (AOS) de PALFINGER amortigua el sistema de brazo de la grúa, compensando la vibración y los impactos, incluso tras una parada repentina de la función de elevación. El resultado es un aumento significativo de la seguridad en el funcionamiento de la grúa para el operador, las cargas y las áreas circundantes.

DPS-C: Permite aumentar la potencia de elevación en el Jib. La sigla "C" significa continuo, por lo que maximiza la fuerza de elevación midiendo continuamente la posición actual del brazo de prolongación.

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

PALFINGER

NUEVOS MODELOS TEC

PK 55.002 TEC 5
PK 58.002 TEC 7

YA DISPONIBLES EN ESPAÑA

PALFINGER.COM

AOS: El sistema patentado de SUPRESIÓN DE OSCILACIÓN ACTIVA (AOS) de PALFINGER amortigua el sistema de brazo de la grúa, compensando la vibración y los impactos, incluso tras una parada repentina de la función de elevación. El resultado es un aumento significativo de la seguridad en el funcionamiento de la grúa para el operador, las cargas y las áreas circundantes.

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

PALFINGER Ibérica agradece al Grupo Bedtrans la confianza depositada en la marca, a continuación, algunas imágenes de los primeros trabajos las nuevas grúas PALFINGER.

¡Larga vida a esta gran maquinaria!

MONTAJE DE LA PK 78002 SH

La grúa PK 78002 SH E High Performance con Fly-Jib PJ170 E, montada sobre camión IVECO Trakker 8x4, hace parte de la gama alta de PALFINGER. La PK 78002 SH puede moverse de manera más precisa gracias a la detención suave estándar. Además, cuenta con máxima precisión y seguridad gracias al AOS, alto valor residual por el revestimiento KTL, mayor control de estabilidad aprovechando el máximo de su potencia aprovechando la posición variable de los gatos gracias al sistema HPSC y diferentes posibilidades de uso de la grúa con el Sistema Power Link Plus. Esta grúa es ideal para trabajos de elevación de hasta 74.7 m, tiene un sistema de doble biela en brazo articulado e inclinación 15º por encima de la horizontal, alcance 7.4 m con doble prolonga hidráulica y giro continuo con 1 motor reductor.

La PK 78002 SH E está configurada con los siguientes sistemas de asistencia requeridos especialmente por el Grupo Bedtrans:

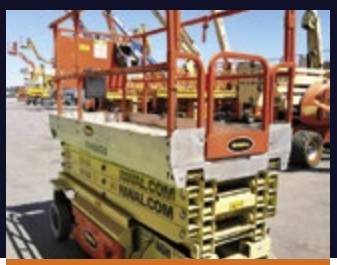
DPS-PLUS: Funcionamiento eficiente de JIB. El Dual Power System, permite una amplia variedad de aplicaciones. De esta forma, puede trabajar con un mayor alcance, pudiendo hacer uso en todo momento del modo de carga pesada.

LA PK 78002 SH E HIGH PERFORMANCE CON FLY-JIB PJ170 E, MONTADA SOBRE CAMIÓN IVECO TRAKKER 8X4, PUEDE MOVERSE DE MANERA MÁS PRECISA GRACIAS A LA DETENCIÓN SUAVE ESTÁNDAR. ADEMÁS, CUENTA CON MÁXIMA PRECISIÓN Y SEGURIDAD GRACIAS AL AOS, ALTO VALOR RESIDUAL POR EL REVESTIMIENTO KTL, MAYOR CONTROL DE ESTABILIDAD APROVECHANDO EL MÁXIMO DE SU POTENCIA APROVECHANDO LA POSICIÓN VARIABLE DE LOS GATOS GRACIAS AL SISTEMA HPSC Y DIFERENTES POSIBILIDADES DE USO DE LA GRÚA CON EL SISTEMA POWER LINK PLUS. ESTA GRÚA ES IDEAL PARA TRABAJOS DE ELEVACIÓN DE HASTA 74.7 M

RIWAL

Ven y compra los mejores equipos de ocasión!

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

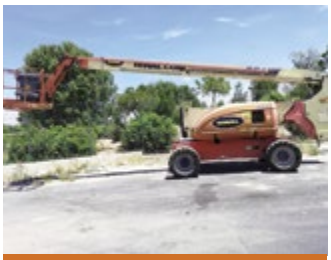


2646ES
Fabricante: JLG
Año: 2006
Precio: € 3.900,00

COMPACT 10DX
Fabricante: Haulotte
Año: 2007
Precio: € 7.900,00

2030ES
Fabricante: JLG
Año: 2007
Precio: € 3.900,00

S85
Fabricante: Genie
Año: 2006
Precio: € 20.000,00



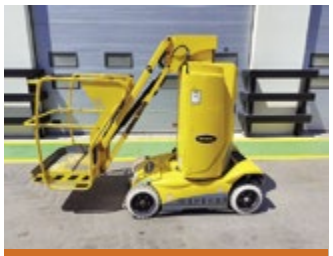
800AJ
Fabricante: JLG
Año: 2006
Precio: € 24.000,00

510AJ
Fabricante: JLG
Año: 2005
Precio: € 14.000,00

H16TPX
Fabricante: Haulotte
Año: 2007
Precio: € 9.900,00

E400AJPN
Fabricante: JLG
Año: 2006
Precio: € 12.800,00

HA12IP
Fabricante: Haulotte
Año: 2007
Precio: € 9.900,00

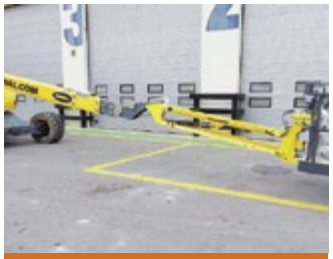


STAR10
Fabricante: Haulotte
Año: 2007
Precio: € 7.500,00

SJIII3219
Fabricante: Skyjack
Año: 2007
Precio: € 3.500,00

T800
Fabricante: JLG
Año: 2007
Precio: € 6.000,00

GTH2506
Fabricante: GENIE
Año: 2011
Precio: € 19.000,00



H23TPX
Fabricante: Haulotte
Año: 2008
Precio: € 17.500,00

Todas estas máquinas y mas se encuentran en Cheste (VALENCIA) .
Mas información en:

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

www.riwal.com/sales

Above all. Riwal

¿En qué consiste la metodología Perform&Transform?

Alberto Miñarro Chao, Responsable de RRHH y SHEQ de Riwal España explica mediante la campaña interna que han denominado Perform & Transform los cambios que están realizando en Riwal España desde el punto de vista de Seguridad, Calidad, Sostenibilidad y Medio ambiente entre otros.

EN 2015 SE INICIÓ UN AMBICIOSO PROYECTO DE TRANSFORMACIÓN INTEGRAL DE LAS OPERACIONES, DONDE EL CLIENTE SE ENCUENTRA EN EL CENTRO DEL PROCESO BAJO LA FILOSOFÍA "THE BEST CUSTOMER EXPERIENCE". LA ESTRATEGIA CONSISTE EN IMPLICAR A TODOS LOS EMPLEADOS PARA CONTRIBUIR EN LA CREACIÓN DE VALOR PARA NUESTROS CLIENTES, DESDE EL PRODUCTO HASTA EL SERVICIO.

La visión de Riwal es ser la primera elección para los clientes en la realización de trabajos en altura de forma segura y productiva a través de un equipo comprometido. En 2015 se inició un ambicioso proyecto de transformación integral de las operaciones, donde el cliente se encuentra en el centro del proceso bajo la filosofía "The Best Customer Experience". La estrategia consiste en implicar a todos los empleados para contribuir en la creación de valor para nuestros clientes, desde el producto hasta el servicio.

Para alcanzar dicho objetivo en Riwal han introducido la metodología Perform&Transform, que toma como base las técnicas Lean de mejora continua adaptada al sector servicios, donde todo el equipo centra sus acciones en conseguir la excelencia comercial y optimización de sus operaciones. Desde el departamento de SHEQ abordamos el proyecto desde la aportación individual de cada miembro de la compañía y desarrollamos proyectos de creación de valor en el área de la seguridad y la sostenibilidad.

El primer paso consiste en determinar las necesidades de nuestros clientes:

¿CUÁLES SON LAS NECESIDADES DEL CLIENTE?

Hemos agrupado las diferentes necesidades planteadas por diversos clientes de múltiples sectores y distintas nacionalidades, en cinco grandes grupos:

- Realizar trabajos en altura de la forma más segura y productiva posible.
- Formar a sus trabajadores con la máxima capacitación en el uso y manejo de las plataformas elevadoras.
- Resolución rápida ante cualquier incidencia.
- Apoyar a los clientes en su compromiso de reducción de su huella medioambiental, aportando soluciones innovadoras, integrándose así en sus compromisos ambientales.
- Agilizar al máximo el proceso de gestión, eliminando por completo la gestión documental analógica (zero paper). Conocer en tiempo real los consumos realizados, máquinas en alquiler, indicadores de servicio, localización de los equipos, emisiones de carbono, documentación de los equipos, facturación.

RIWAL HAN INTRODUCIDO LA METODOLOGÍA PERFORM&TRANSFORM, QUE TOMA COMO BASE LAS TÉCNICAS LEAN DE MEJORA CONTINUA ADAPTADA AL SECTOR SERVICIOS, DONDE TODO EL EQUIPO CENTRA SUS ACCIONES EN CONSEGUIR LA EXCELENCIA COMERCIAL Y OPTIMIZACIÓN DE SUS OPERACIONES.

PERFORM (DESEMPEÑO)

Cualquier proyecto de transformación y mejora, requiere previamente de un desarrollo o desempeño de cada uno de los miembros del equipo, pero en nuestro caso no es válido cualquier desempeño, pues este deberá estar siempre regido por nuestros Core Values: Seguridad, Responsabilidad, Integridad, Compromiso y Trabajo en equipo. Dos de ellos inciden directamente en nuestra conceptualización del modelo de negocio, Compromiso y Trabajo en Equipo, aunque el más importante es sin duda la Seguridad, que nos marca el camino a todos los que formamos Riwal.

El compromiso consiste en un valor intangible, que quizá pueda resultar el más complicado de desarrollar, y para su integración plena en nuestra estructura, cada persona debe poder verse identificada como un eslabón de la cadena de valor de nuestros clientes, estableciendo una metodología de seguimiento y empoderamiento de cada uno de nosotr@s consiguiendo de este modo una mejora continua del desempeño. El trabajo en equipo, en sí mismo, es una consecuencia del punto anterior, si todos formamos parte de dicha cadena de valor, el desempeño

LIFTING SUSTAINABILITY

CUALQUIER PROYECTO DE TRANSFORMACIÓN Y MEJORA DEBERÁ ESTAR SIEMPRE REGIDO POR NUESTROS CORE VALUES: SEGURIDAD, RESPONSABILIDAD, INTEGRIDAD, COMPROMISO Y TRABAJO EN EQUIPO.

individual de cada uno se suma al desempeño colectivo del equipo y nadie puede frenar la cadena.

¿CÓMO EVALUAMOS EL DESEMPEÑO?

Para ello contamos con dos sistemas de evaluación, uno interno y otro externo, donde la búsqueda de las oportunidades de mejora es la base que fija el criterio de evaluación.

EVALUACIÓN INTERNA

A través de tres grupos de evaluación, uno que evalúa la mejora continua de las operaciones, otro para calibrar el grado de madurez de la compañía desde un punto de vista de la seguridad y medioambiente; y por último, la autoevaluación interna de todo la plantilla de RIWAL en lo relativo a ambiente de trabajo. En las dos primeras, establecemos una pirámide donde en el vértice de la misma está la excelencia desde la perspectiva del cliente.

Evaluación interna de la mejora continua (CIR, Continuous Improvement Review)

Todas las delegaciones de Riwal son evaluadas semestralmente por un equipo evaluador multidisciplinar y de diversos países para garantizar la objetividad, con 25 puntos claves agrupados en 6 ejes estratégicos:

- Gestión visual
- Flujo continuo
- Calidad
- Gestión del desempeño
- La voz del cliente
- Cultura de mejora continua.

En esta metodología se integran, reuniones semanales donde se analizan los indicadores estratégicos (KPI's) y técnicas lean para la mejora continua.

Evaluación interna de la madurez SHEQ (SHEQ Maturity Report)

Todos los países donde Riwal está presente en sus operaciones comerciales son evaluados anualmente por un equipo internacional y multidisciplinar con 25 puntos clave agrupados en 6 ejes estratégicos:

- Liderazgo
- Política y planificación
- Talleres y herramientas de trabajo
- Gestión de emergencias
- Competencias, formación
- Incidentes y accidentes

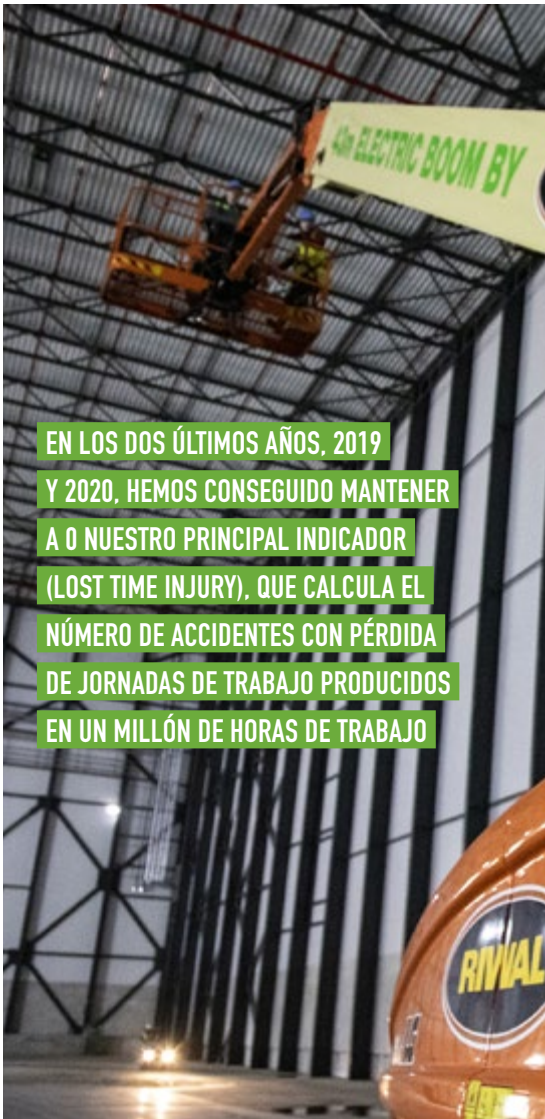
Multitud de aspectos son evaluados por este equipo: análisis del contexto, evaluación de proveedores, plan anual de formación del personal, evolución de los KPI´s del sistema, control de requerimientos legales, así como el análisis de todos los accidentes e incidentes (near misses) ocurridos.

En España en 2020 conseguimos la calificación de nivel avanzado en ambas evaluaciones.

Evaluación del ambiente de trabajo

El ambiente de trabajo es otra componente intangible que se puede ver afectada por múltiples factores, desde los personales a los profesionales, pasando por factores externos derivados del negocio o la pandemia. En RIWAL creemos que los resultados son fruto de una visión común por parte de toda la organización, por lo tanto, entendemos que el ambiente de trabajo es fundamental. Desde hace más de 5 años se realiza una evaluación continua de todo el personal, de manera totalmente anónima e individual donde se analizan aspectos relacionados con la información y comunicación, desarrollo profesional, salud, conciliación, remuneración.

En este capítulo, como responsable RRHH de RIWAL en España es donde más orgulloso me siento de la valoración obtenida, pues somos el país con mejor valoración por parte del equipo 9,1/10). Para nosotros un aspecto fundamental para conse-



EN LOS DOS ÚLTIMOS AÑOS, 2019 Y 2020, HEMOS CONSEGUIDO MANTENER A 0 NUESTRO PRINCIPAL INDICADOR (LOST TIME INJURY), QUE CALCULA EL NÚMERO DE ACCIDENTES CON PÉRDIDA DE JORNADAS DE TRABAJO PRODUCIDOS EN UN MILLÓN DE HORAS DE TRABAJO

COMO RESPONSABLE SHEQ DE RIWAL EN ESPAÑA ES DONDE MÁS ORGULLOSO ME SIENTO DE LA VALORACIÓN OBTENIDA, PUES SOMOS EL PAÍS CON MEJOR VALORACIÓN POR PARTE DEL EQUIPO (86/100).

guir esta valoración es la transparencia de la compañía a la hora de comunicar todos los aspectos relacionados con el negocio y todo lo relativo a la conciliación de trabajo y vida privada.

EVALUACIÓN EXTERNA

La evaluación externa nos permite tener una visión más objetiva de nuestro modelo. Esta se produce por una doble vía, la primera y más directa es la voz de nuestros propios clientes, quienes a través de un cuestionario evaluador califican su experiencia con RIWAL; mientras que la segunda se trata de las exigentes auditorías externas del sistema de gestión, ISO 9001 de calidad, 14001 de medioambiente y la ISO 45001 de prevención.

La voz del cliente (Net Promoter Score)

Net Promoter Score: consiste en un sistema de evaluación en el que el cliente evalúa su experiencia con RIWAL puntuando de -100 a +100. En España hemos conseguido en 2020 un score de +65, siendo un nivel avanzado en comparación con otros países. Estamos muy satisfechos de poder disponer de esta herramienta, pues supone un feedback directo del cliente, y por supuesto de la puntuación que nos atribuyen, lo que indica que la mayoría de ellos nos evalúan muy favorablemente y recomendarían a otros compañeros y conocidos para trabajar con RIWAL.

Certificación del Sistema de Gestión

Como consecuencia de todas las acciones emprendidas desde 2015, hemos aumentado inevitablemente nuestros estándares de Calidad tanto internos como externos, de este modo, ofrecemos un mejor producto y unos excelentes servicios.

Las auditorías externas que se realizan anualmente por parte de DNV, analiza todo

CERTIFICACIÓN DEL SISTEMA DE GESTIÓN
DNV·GL
ISO 9001 = ISO 14001
ISO 45001

el sistema SHEQ desde fuera y con una mayor perspectiva, y fruto de las mismas ha sido la consecución de las tres principales normas ISOs:

- 9001 (Calidad),
- 14001 (Medioambiente),
- 45001 (Seguridad y Salud),

Las últimas auditorías se realizaron en plena pandemia y en la modalidad a distancia, pero garantizando una revisión completa del sistema. Se llevaron a cabo los días 23, 24 y 25 del pasado mes de Septiembre de 2020, habiendo renovado las tres normas hasta abril de 2022.

RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA

Otra norma que rige la conducta social de Riwal, e íntimamente ligada al servicio de calidad que queremos proporcionar, es la ISO 26000. Términos como justicia, equidad, transparencia o confianza, son conceptos en ocasiones utilizados de manera gratuita, pero que en Riwal rigen nuestra conducta como no puede ser de otro modo, tras nuestra certificación en dicha norma en el año 2015.

En 2013 se confeccionó un Código de Conducta ético de Riwal, del que no solo se entregó una copia a todo el personal, sino que en 2020 se realizó una sesión formativa online con ejemplos prácticos, para afianzar nuestra cultura ética. Así mismo, el personal directivo recibió también formación específica sobre Responsabilidad social.

TRANSFORM (TRANSFORMAR)

Todo el desempeño anterior, evaluado de un modo objetivo y eficiente, nos predispone para transformarnos en una empresa moderna, eficiente y adaptada a las nuevas exigencias del mercado. Pero una primera prueba de nuestra capacidad de transformación llegó en marzo de 2020, no solo a Riwal sino a todas las áreas SHEQ de todas las empresas a escala global. El COVID19 nos ha impactado de tal modo, que todas las organizaciones, entidades, colectivos y empresas hemos tenido que abordar un proceso de transformación integral de nuestras normas y procesos para adaptarlos a un riesgo biológico como nunca antes se había visto, en nuestro caso, incorporando ciertos criterios de salud inusuales en condiciones normales. En Riwal nos sentimos orgullosos de haber liderado toda una batería de medidas con un único objetivo: garantizar la seguridad de nuestros clientes, trabajadores y colaboradores.

EN EL ÁREA SHEQ HEMOS DEFINIDO 3 EJES ESTRATÉGICOS DE TRANSFORMACIÓN CENTRADOS EN EL EQUIPO HUMANO, LA CULTURA PREVENTIVA Y LA SOSTENIBILIDAD DE LAS OPERACIONES.

Entre las medidas adoptadas más destacadas: revisión completa de todas nuestras operaciones, higienización de las máquinas entregadas, teletrabajo de todas las operaciones administrativas y comerciales, entrega de mascarillas de protección individual a nuestros clientes en cada alquiler desde el mes de abril, creación de unidades autónomas de trabajo para minimizar los contactos, establecer horarios de trabajo flexibles para facilitar la conciliación de todos los trabajadores y la digitalización de nuestros procesos. Continuando con el proyecto de transformación y nuestra filosofía de creación de valor al cliente, así como con nuestro compromiso con la sociedad, en el área SHEQ hemos definido 3 ejes estratégicos de transformación centrados en el equipo humano, la cultura preventiva y la sostenibilidad de las operaciones.

EQUIPO HUMANO

Las personas somos el medio por el cual se consigue cualquier objetivo, por ello, nuestros recursos humanos centran todos los esfuerzos desde una doble perspectiva: desarrollo profesional y conciliación familiar.

El desarrollo profesional integra aspectos relacionados con el plan de carrera y la formación del equipo. Desde esta perspectiva diseñamos planes de formación que permitan desarrollar planes de carrera específicos así como la ampliación y capacitación de conocimientos y habilidades. En este capítulo en RIWAL nos gustaría destacar el enorme esfuerzo que hemos realizado en la digitalización de los procesos productivos integrando las últimas tecnologías con formaciones específicas para cada puesto. La definición de objetivos claros y alcanzables con total transparencia en la retribución salarial es otro de los aspectos que consideramos fundamentales.

HEMOS AUMENTADO INEVITABLEMENTE NUESTROS ESTÁNDARES DE CALIDAD TANTO INTERNOS COMO EXTERNOS, DE ESTE MODO, OFRECEMOS UN MEJOR PRODUCTO Y UNOS EXCELENTES SERVICIOS.

Los planes de formación se agrupan en tres paquetes principales incluidos dentro del programa de formación internacional definido por RIWAL-Academy, nuestra plataforma de formación online:

- **Formación en seguridad y salud:** más del 75% de la plantilla de RIWAL cuenta con la formación que capacita para ejercer las funciones de recurso preventivo, haciendo especial hincapié en la formación en primeros auxilios (RCP) y gestión de emergencias.

- **Capacitación técnica:** enfocada en mejorar los conocimientos específicos, centrándose principalmente en puestos operacionales de servicio técnico y gestión comercial. Contamos con acuerdos formativos con los fabricantes de la maquinaria, así como específicos de mantenimiento.

- **Mejora continua del desempeño:** a través del empleo de las técnicas lean, todo el equipo participa en la mejora de los procesos operacionales, estableciendo las prioridades formativas para alcanzar la mejora del desempeño individualizado. En este capítulo el catálogo formativo es muy amplio, desde socialselling, idiomas, trabajo en equipo, ofimática,...

El último aspecto a destacar en este capítulo, hace referencia a la conciliación familiar potenciada si cabe todavía más desde la COVID19 dado el gran estrés sufrido por toda la sociedad en general. La conciliación empieza sin lugar a dudas en la estabilidad laboral que permite planificar en el largo plazo la vida personal, así en RIWAL contamos con una edad media de 43 años y una antigüedad de media de 10 años, y el 100% con contrato indefinido. La adaptación de horarios atendiendo a las particularidades específicas de cada integrante de la plantilla es un punto que consideramos fundamental, el compromiso del equipo se consigue a través de la estabilidad personal.

SEGURIDAD

El análisis de los incidentes (near misses) y accidentes son esenciales en cualquier organización para reducir los niveles de siniestralidad. En los dos últimos años, 2019 y 2020, hemos conseguido mantener a 0 nuestro principal indicador (Lost Time Injury), que calcula el número de accidentes con pérdida de jornadas de trabajo producidos en un millón de horas de trabajo. También en este período conseguimos superar el anterior récord de días sin accidentes sin pérdida de jornadas, situándose en 325 días consecutivos. Por otra parte, hemos incrementado un 30% el número de incidentes reportados pues, al contrario de lo que a priori pueda parecer, queremos aumentar el número de incidentes analizados, lo que redundará en un mayor control de los riesgos existentes en nuestra organización.

Estos resultados, así como la gestión e inversión en seguridad, nos ha hecho merecedores todos los años de la reducción de cotizaciones por contingencias profesionales establecida por el RD 231/2017, algo que nos tomamos como un premio o aval a nuestra labor.

Fomentamos también la seguridad de nuestros clientes a través de la formación de uso y manejo de Plataformas elevadoras (norma UNE 58923) que llevamos impartiendo desde hace más de 4 años a través del portal de ANAPAT (Asociación Nacional de Alquiladores de Plataformas Elevadoras), habiéndonos acreditado también a través de IPAF (International Powered Access Federation) para impartir la misma formación. Más de 600 carnets emitidos a lo largo de este tiempo avalan nuestra trayectoria formativa a clientes, incrementando de este modo la seguridad en el manejo de estos equipos para trabajar en altura.

SOSTENIBILIDAD Y MEDIOAMBIENTE

Hoy en día la sostenibilidad es un valor estratégico en prácticamente la totalidad de sectores económicos, para RIWAL el compromiso con la sostenibilidad es mucho más que palabras. Alineamos nuestros objetivos con las Metas de Desarrollo Sostenible fijadas por Naciones Unidas y la OCDE Guidelines para empresas multinacionales, proporcionándonos un marco de referencia donde fijar nuestra estrategia y las medidas a acometer para conseguirlas.

DESDE EL AÑO 2018 HEMOS REDUCIDO NUESTRA HUELLA DE CARBONO EN MÁS DE UN 30%, A TRAVÉS DE MEDIDAS VINCULADAS A UNA APUESTA FIRME POR LA ELECTRIFICACIÓN DE NUESTRO PARQUE DE MAQUINARIA, CONSUMO DE ENERGÍA DE ORIGEN 100% RENOVABLE.

Agrupamos nuestras "transformaciones" en 3 ejes principales:

SOLUCIONES

"Electrificación de productos"

Riwal cuenta con un departamento de ingeniería propio dedicado a la electrificación de soluciones solo disponibles en el mercado con motores de combustión interna. Más del 70% de la flota de RIWAL es 100% eléctrica.

INICIATIVAS

"Iniciativas sostenibles en 17 países y más de 70 delegaciones"

Cada delegación de cada país desarrolla iniciativas para mejorar la sostenibilidad que posteriormente son de aplicación en el resto de delegaciones y países. La "mejora continua" vinculada también a la sostenibilidad.

OPCIONES

"Menos máquinas para hacer lo mismo".

El sector del alquiler se configura como la mejor solución para reducir el impacto que la maquinaria representa para el medio ambiente. El incremento de la utilización de los activos a través del uso compartido reduce la huella ecológica en comparación a la posesión individual.

En lo relativo a las emisiones de CO_2 todos los años planteamos propuestas de mejora en este capítulo, así desde el año 2018 hemos reducido nuestra huella de carbono en más de un 30%, a través de medidas vinculadas a una apuesta firme por la electrificación de nuestro parque de maquinaria, consumo de energía de origen 100% renovable, así como la aportación realizada por la digitalización de nuestros procesos productivos y una flota de vehículos baja en emisiones.

Tijeras compactas de 14 m de entrega inmediata de Snorkel

En un momento en el que los plazos de entrega cada vez se alargan más, que haya tijeras de 14 m disponibles en el mercado es noticia. Así, Ahern Ibérica pone a disposición de sus clientes tijeras compactas de 14 m, tanto en modelo diesel como bi-energía.

Enrique García, Director de Ahern Ibérica, explica a Movicarga: "Estos modelos S3970, tanto el todo terreno como el bi-energía, son ideales para toda empresa que quiera unas máquinas robustas, con cero emisiones, en el caso del modelo bi-energía. Estas tijeras de 14 m están teniendo una gran acogida en el mercado por el gran rendimiento de sus baterías y sus excelentes resultados en los parques de alquiler de las empresas. Tenemos la suerte de tener máquinas en stock para ofrecer a los clientes, y es algo que mucho de ellos agradecen porque tienen picos de trabajo que necesitan maquinaria de este tipo.

El Snorkel S3370BE es una plataforma de tijera compacta que puede operarse con un motor diésel para trabajos exteriores o con un motor de corriente contínua para trabajos interiores. Viene equipado de serie con neumáticos de alto agarre no marcantes y una poderosa tracción 4×4 para adaptarse a cualquier tipo de terreno.

El modelo Snorkel S3970BE es la versión bi-energética del elevador de tijera para terrenos difíciles S3970RT. Para obtener la máxima flexibilidad en el lugar de trabajo, los operadores pueden elegir entre un motor diésel y una batería de cero emisiones. Compacto con una extensión de plataforma desplegable y neumáticos de alto agarre que no dejan marcas, el S3970BE se adapta a todos los terrenos. Ofrecen una capacidad de 350 kg.

Ravas presenta su nuevo e innovador sitio web con una de las principales prioridades en torno a mejorar su experiencia y mejorar el desarrollo digital

El fabricante mundial de sistemas de pesaje móvil está rediseñando todas las áreas digitales, desde los sistemas internos hasta las últimas noticias y proyectos relacionados con RAVAS. El nuevo sitio web, que está disponible desde el 22 de febrero, tiene como objetivo educar, informar y proporcionar productos aplicables para usuarios internos y externos.

HABILITAR DIGITALIZACIÓN

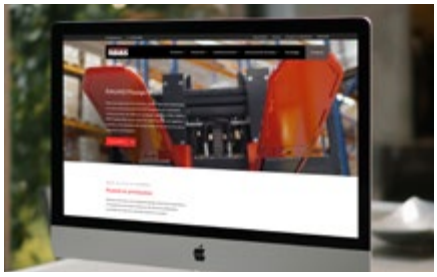
Un entorno digital nos permite trabajar de manera más eficiente y crear inteligencia en el proceso, que es crucial para nuestras ambiciones a medida que crecemos durante los próximos años en nuestro mercado global actual. El nuevo sitio web de RAVAS abarca muchos pilares importantes: productos traducidos en soluciones, herramientas de comunicación de datos y productos de servicio.

Las amplias páginas de productos muestran la gama completa de sistemas de pesaje móvil y proporcionan ejemplos de casos de estudio de productos RAVAS. Sin embargo, las soluciones son el pilar que importa. Descubra nuestra amplia lista de soluciones, como Pick by Weight, que brinda a nuestros clientes un paquete específico de productos, herramientas y servicios que ofrecen una solución particular para cada sector o aplicación logístico e industrial. Cada solución incluye todas las fuentes necesarias para mejorar su situación de gestión de materiales al tiempo que incluye la comunicación de datos a un sistema comercial TMS, WMS o ERP.

CREANDO INTELIGENCIA

Durante el próximo período, se agregarán gradualmente nuevas funcionalidades al sitio web para que sea más fácil encontrar el sistema de pesaje móvil adecuado, la mejor solución de comunicación de datos y solicitar productos de servicio. Estas funcionalidades continuas son el siguiente paso en la creación de inteligencia. Debido al carácter internacional de RAVAS como organización, el nuevo sitio web se ha lanzado en 9 idiomas.

Visite el sitio web en ***www.ravas.com***



Anapat asiste a la reunión del Comité de Asociaciones de la ERA del 3 de Marzo

ANAPAT, socio fundador de la Asociación Europea del Alquiler (ERA) participó en la reunión del Comité de Asociaciones de la ERA, celebrada el 3 de Marzo de 2021.

EUROPEAN RENTAL ASSOCIATION

En este Comité, se trataron diferentes puntos, como la celebración de la próxima Convención de la ERA, inicialmente prevista para Junio de 2021, planteando a posibilidad de llevarla a cabo en formato online, o posponerla para después del verano, en formato presencial.

Asimismo, los diferentes representantes analizaron la situación del sector del alquiler en los países representados en la organización, en función de cada Estado, su coyuntura económica, así como las diversas medidas para combatir la pandemia que se han tomado. La impresión general ha sido que el sector del alquiler ha tenido un comportamiento razonable, teniendo en cuenta la situación pandémica, respecto a otros sectores. No obstante, los representantes mostraron su prudencia e incertidumbre en sus pronósticos para 2021, que dependerán de la evolución de la pandemia, las medidas adoptadas por los países europeos y las campañas de vacunación.

Otros puntos de interés tratados en la reunión han sido el desarrollo de Equipment CO2 Calculator, herramienta de la ERA para el cálculo de la huella de carbono de la maquinaria, la realización de un documento sobre las diferentes Asociaciones miembro de la ERA, para entender su actividad, su organización y la representatividad de la ERA. Por último, se instó a los participantes a que siguieran informando y aportando ideas sobre los avances en la digitalización que se están implementando por parte de las Asociaciones y compañías del sector.

Liebherr Ship to Shore: nueva grúa que añade a TMS una mayor eficiencia y una mayor productividad

El pasado 10 de marzo de 2021, tuvo lugar la presentación oficial de la nueva grúa Liebherr Ship to Shore (STS) de Terminales Marítimas Del Sureste (TMS). La grúa STS, ubicada en el puerto de Alicante, cuenta con una capacidad para carga general de hasta 53 toneladas y para manipulación de contenedores single lift de hasta 40 toneladas, con una altura máxima de hasta 36 metros sobre muelle.

Terminales Marítimas del Sureste ha dado un paso más en su apuesta por la eficiencia y la productividad, con la incorporación de una nueva grúa Ship To Shore (STS), del modelo p154lwssuper, fabricada por Liebherr. En un evento, al que asistieron por parte de TMS Gonzalo Baciero, Director de Explotación; Carlos Moll, Jefe de Mantenimiento y Marcos Baztán, Responsable de Mantenimiento, y representando a Liebherr acudieron Juan Carlos Jiménez, Director de la División de Grúas Marítimas de Liebherr Ibérica; Miguel Infantes, Jefe de Servicio Técnico de Grúas Marítimas Liebherr Ibérica, Marco González, Responsable de Ventas de Grúas Marítimas de Liebherr Ibérica, Ronan Kenny y John Regan, ambos ingenieros de Liebherr Container Cranes – Irlanda, se dio el pistoletazo de salida a la puesta en servicio de esta nueva máquina que ofrecerá una mayor eficiencia energética, lo que representa unos consumos inferiores de energía eléctrica, en comparación con las de otros fabricantes.

La nueva grúa Liebherr de TMS ha sido fabricada en acero de alta resistencia, pluma y contrapluma de celosía, dando como resultado una distribución optimizada del peso para, así, lograr un bajo centro de gravedad. Cuenta, asimismo, con un sistema de gestión remoto que permite tanto la asistencia, como el servicio y la monitorización. Para TMS garantizar la seguridad, tanto de los operadores como de la propia máquina, es fundamental, por ello han querido contar con una grúa que disponga de un sistema de iluminación controlado, sensores láser y sistemas anticolisión ultrasónicos.

PROYECTO DE AMPLIACIÓN DEL PUERTO DE ALICANTE

La nueva grúa Ship to Shore de Liebherr formará parte del proyecto de ampliación del puerto de Alicante, a través del cual se le pretende dotar de las infraestructuras y los equipos modernos necesarios, para afrontar competitivos retos en el futuro, en línea con las políticas de transporte promovidas por la Unión Europea en respuesta al aumento del tráfico marítimo en el Mediterráneo. “Contar con esta nueva grúa nos va a permitir ofrecer un mejor servicio a nuestros clientes, sobre todo en un tráfico como es el de Canarias que necesita unos plazos muy ajustados”, asegura Gonzalo Baciero, Director de Explotación de TMS.

Una nueva grúa de contendores Ship to Shore de Liebherr entra en funcionamiento en la Terminal Marítima del Sureste, en el puerto de Alicante. Copyright: Diario del Puerto

Liebherr Ibérica ha colaborado estrechamente con Liebherr Container Cranes Ltd. y con Terminales Marítimas Del Sureste, para que el proyecto llegase a buen término. En el futuro, TMS se beneficiará de la actual red de servicio existente, así como de la experiencia del servicio técnico de Liebherr Ibérica. "Ahora es el momento en que realmente empieza nuestro trabajo. Estamos capacitados para dar un servicio y respuesta inmediata, a todas las incidencias que puedan surgir", afirma Juan Carlos Jiménez, Director de la División de Grúas Marítimas de Liebherr Ibérica. Gracias a un puntero servicio técnico 24/7, TMS podrá disponer de "una red de asesores, talleres y recambios propios, algo que nos permite dar una respuesta más rápida y eficiente a las necesidades de los clientes", concluye Jiménez.

Gonzalo Baciero, Director de Explotación; Carlos Moll, Jefe de Mantenimiento y Marcos Baztán, Responsable de Mantenimiento, y representando a Liebherr acudieron Juan Carlos Jiménez, Director de la División de Grúas Marítimas de Liebherr Ibérica; Miguel Infantes, Jefe de Servicio Técnico de Grúas Marítimas Liebherr Ibérica, Marco González, Responsable de Ventas de Grúas Marítimas de Liebherr Ibérica, Ronan Kenny y John Regan, ambos ingenieros de Liebherr Container Cranes – Irlanda. Copyright: Diario del Puerto.

En primer plano, Juan Carlos Jiménez, Director de la División de Grúas Marítimas de Liebherr Ibérica; y Gonzalo Baciero, Director de Explotación de TMS. Detrás: Miguel Infantes, Jefe de Servicio Técnico de Grúas Marítimas de Liebherr Ibérica; Marcos Baztán, Responsable de Mantenimiento de TMS; Carlos Moll, Jefe de Mantenimiento de TMS; y Marco González, Responsable de Ventas de Grúas Marítimas de Liebherr Ibérica. Copyright: Diario del Puerto

Más capacidad de carga

Euroyen amplía su gama de carretillas

En su continua búsqueda para poder dar un mejor servicio a sus clientes, Comercial Euroyen ha ampliado la gama de capacidades de carga en sus carretillas.

De este modo, han añadido a su catálogo y parque 2 nuevos modelos de carretillas. La FD 50, cuenta con capacidad de carga para 5000 Kg y la FD 100, con capacidad de carga de hasta 10000 Kg, de esta forma aumentan el abanico en la oferta de sus máquinas.

La carretilla FD 100 es una máquina moderna y robusta, que se puede equipar con distintos motores, ISUZU-A-6BG1/CUMMINS-QSB4.5/DEUTZ-TCD3.6L4/CHAOCHAI-6102, según decida el cliente.

Su chasis es apto para distintas capacidades de carga, que van desde los 8000 a los 10000 Kg. Las ruedas son superelásticas, además, toda la gama está provista de doble rueda delantera. La capacidad de carga está pensada para unas horquillas de 1200 mm. de tipo pasador con posicionador, que es estándar para toda la gama.

Como hemos comentado, disponen de una amplia gama de motores industriales de alto rendimiento, que funcionan perfectamente con un gran par a baja velocidad, por lo que la máquina es silenciosa, con menos vibraciones y muy eficiente.

El diseño ergonómico de las palancas asistidas por el operador, entrada de acceso en dos niveles, alfombrilla de goma antideslizante, asiento ajustable, así como la columna de dirección, todo ello proporciona una condición de trabajo cómoda y segura para el operador. La alta eficiencia también se obtiene a través del desempeño de los ejes, el excelente sistema de frenos asegura que la carretilla elevadora opere con seguridad, el eje de dirección proporciona una respuesta rápida y precisa al conductor al girar.

El mástil de visión amplia proporciona al operador una total visibilidad, mejora la eficiencia y garantiza la seguridad.

HAN AÑADIDO A SU CATÁLOGO Y PARQUE 2 NUEVOS MODELOS DE CARRETILLAS. FD 50, CUENTA CON CAPACIDAD DE CARGA PARA 5000 KG Y LA FD 100, CON CAPACIDAD DE CARGA DE HASTA 10000 KG

Vivir el progreso.

Maquinaria Liebherr para obras civiles especiales

- Gran disponibilidad y larga vida útil debido a una construcción robusta
- Bajas emisiones y alta eficiencia gracias a los accionamientos inteligentes
- Confort de manejo debido al innovador concepto de control
- La compatibilidad con los útiles de trabajo garantizan una excelente productividad
- Procesos de construcción optimizados gracias a un asesoramiento integral

Liebherr-Ibérica, S.L.
División de Maquinaria de Construcción
C/ Los Muchos 53, Pol.Ind. Albolleque
19160 Chiloeches (Guadalajara)
Tel.: +34 949 36 30 00
E-mail: info.lib@liebherr.com
www.facebook.com/LiebherrConstruction
www.liebherr.com

LIEBHERR

EUROYEN
FORKLIFT

Avenida de Andalucía, 521. 28343 VALDEMORO (Madrid) • Tel.: 91 808 10 43

TE ELEVA

• email: comercial@euroyen.es • www.euroyen.es

30 Power Towers

Jofemesa adquiere 30 unidades de la gama Power Towers

La empresa de alquiler de plataformas y maquinaria JOFEMESA, ha adquirido 30 plataformas de altura reducida Power Towers a la empresa Maqlift, colaborador autorizado del canal Material Handling de Power Towers.

A principios de marzo, Maqlift hizo entrega a Jofemesa de las primeras 6 unidades en sus instalaciones de San Fernando de Henares en Madrid.

Los modelos que ha adquirido este alquilador son los equipos Nano SP y Nano SP Plus, unas plataformas de baja altura que llegan a los 4,5 m de altura de trabajo y son ideales para trabajos de terminación de obra con espacio reducido en interior.

Los equipos de baja altura cada vez son más populares dentro de los alquiladores, ya que son equipos muy versátiles con un gran rendimiento. Llegan a una altura de trabajo de 4,5 m, y el modelo Plus tiene una extensión de plataforma de 1 m. Sus dimensiones son muy compactas y tiene una capacidad máxima de 200 Kg (120 Kg en la extensión).

LOS MODELOS QUE HA ADQUIRIDO ESTE ALQUILADOR SON LOS EQUIPOS NANO SP Y NANO SP PLUS, UNAS PLATAFORMAS DE BAJA ALTURA QUE LLEGAN A LOS 4,5 M DE ALTURA DE TRABAJO Y SON IDEALES PARA TRABAJOS DE TERMINACIÓN DE OBRA CON ESPACIO REDUCIDO EN INTERIOR.

La gama de Power Towers está compuesta de varios modelos, completamente manuales, mixtos y autopropulsados, que llegan a una altura de trabajo máxima entre 3.5 y 5.1 metros.

Sobre esta nueva compra, Joaquín Fernández, CEO de Jofemesa explicó a Movicarga: “Power Towers pertenece a JLG, lo cuál es sinónimo de calidad y equipos de primera. En Jofemesa apostamos por ofrecer al cliente equipos nuevos para que una vez que los alquilen se den cuenta de que alquiler, calidad, seguridad y servicio pueden ir de la mano. Nuestro lema es servicio en el ADN, y ese servicio comienza por poner en manos de los clientes equipos nuevos de calidad. Estas máquinas de Power Towers son ideales para nuestros clientes, ya han salido a trabajar y el feedback es muy bueno. Seguimos creciendo siempre centrados en lo que

JOFEMESA ES UNA EMPRESA REFERENTE EN EL SECTOR Y ESTAMOS MUY CONTENTOS DE QUE HAYA CONFIADO EN MAQLIFT Y EN POWER TOWERS PARA SEGUIR CRECIENDO.

el cliente demanda y sobre todo demostrando que el servicio en nuestro ADN no es sólo un lema, sino una filosofía de vida. Con Maqlift tenemos una excelente relación y como proveedor es un 10. Nos han dado la formación correspondiente y las máquinas ya están trabajando".

Por su parte, Pedro Benito, Director General de Maqlift, comentó: "Jofemesa es una empresa referente en el sector y estamos muy contentos de que haya confiado en Maqlift y en Power Towers para seguir creciendo. Las plataformas de altura reducida son una alternativa ideal a escaleras, andamios y pódium y, en aplicaciones específicas, pueden sustituir también las tijeras eléctricas donde hay requerimientos de bajo peso. Son muy competitivas en precio y son ideales para cualquier trabajo. Su rendimiento es fabuloso".

En el video se muestran las ventajas de trabajar con este tipo de equipos y sus principales ventajas.

POWER TOWERS PERTENECE A JLG, LO CUÁL ES SINÓNIMO DE CALIDAD Y EQUIPOS DE PRIMERA. EN JOFEMESA APOSTAMOS POR OFRECER AL CLIENTE EQUIPOS NUEVOS PARA QUE UNA VEZ QUE LOS ALQUILEN SE DEN CUENTA DE QUE ALQUILER, CALIDAD, SEGURIDAD Y SERVICIO PUEDEN IR DE LA MANO. NUESTRO LEMA ES SERVICIO EN EL ADN, Y ESE SERVICIO COMIENZA POR PONER EN MANOS DE LOS CLIENTES EQUIPOS NUEVOS DE CALIDAD. ESTAS MÁQUINAS DE POWER TOWERS SON IDEALES PARA NUESTROS CLIENTES, YA HAN SALIDO A TRABAJAR Y EL FEEDBACK ES MUY BUENO.

Nuevas Tadano HK 4.050-1 y HK 4.070-1: Maniobrables, versátiles y potentes

Con sus nuevos modelos HK 4.050-1 y HK 4.070-1, Tadano pone el foco en el mercado de las grúas montadas sobre camión.

Tadano presenta dos grúas montadas en camión de última generación justo a tiempo para la temporada de construcción. Tadano HK 4.050-1 y HK 4.070-1 son la elección perfecta para todos los proveedores de servicios de grúas que desean agregar una grúa potente, versátil y, sobre todo, sencilla a su flota.

Su extraordinaria maniobrabilidad y sus ingeniosas soluciones de estabilizadores constituyen un caso convincente. Gracias a su facilidad de manejo y al hecho de que permanecen ordenadamente dentro de los límites de carga por eje, estas grúas están predestinadas a ser equipos de rápido movimiento.

GRAN LA FACILIDAD DE USO DE LOS MODELOS HK

Simplemente súbete, ponte en marcha y empieza a trabajar: las nuevas máquinas Tadano 50 y 70 están predestinadas para esto como grúas taxi. Las grúas son fáciles de usar para el operador en lo que respecta a su manejo, capacidad de conducción y, en particular, registro y permisos de circulación. Esto a su vez significa que pueden hacerse cargo de una gran cantidad de proyectos en un tiempo récord.

COMPACTO Y MANIOBRABLE

Las unidades de cuatro ejes son las compañeras perfectas en los lugares de trabajo donde el espacio es reducido, desde el montaje de casas prefabricadas, pasando por proyectos de instalación de garajes, hasta trabajos de techado y carpintería. En este contexto, las grúas montadas sobre camión se entregan gracias a sus dimensiones compactas. El modelo 50, mide 11,11 m de largo y 2,55 m de ancho, mientras que el modelo 70, mide 11,8 m de largo y también 2,55 m de ancho. Ambas grúas tienen menos de 4 m de altura.

DIMENSIONES COMPACTAS. EL MODELO 50, MIDE 11,11 M DE LARGO Y 2,55 M DE ANCHO, MIENTRAS QUE EL MODELO 70, MIDE 11,8 M DE LARGO Y TAMBIÉN 2,55 M DE ANCHO. AMBAS GRÚAS TIENEN MENOS DE 4 M DE ALTURA.

Los ejes delantero y trasero dirigidos hacen que las grúas de cuatro ejes sean muy maniobrables, por lo que incluso las carreteras de acceso estrechas no suponen ningún desafío para llegar al lugar de trabajo. Esta maniobrabilidad se ve reforzada por el segundo y tercer eje, que en el HK 4.050-1 y HK 4.070-1 están más cerca del centro del vehículo que en una configuración de eje estándar. Todo esto significa que las nuevas grúas sobre camión Tadano tienen un radio de giro hasta 2 m más pequeño que el de sus predecesoras. Esto elimina una serie de maniobras que de otro modo serían necesarias en espacios reducidos y hace que otras sean significativamente más cortas.

Gracias a la nueva solución de compartimento de almacenamiento en el bastidor de la carrocería, hay aún más espacio disponible para herramientas y accesorios. Además, la ubicación en el bastidor intermedio significa que el equipo está al alcance de manera que no afecte a las espaldas de los operadores. Un punto culminante especial en términos de accesorios es el lugar fijo para una abrazadera para tejas que se lleva directamente detrás de la cabina. Esto significa que los dos nuevos HK siempre pueden estar perfectamente preparados y equipados incluso antes de iniciar el viaje al lugar de trabajo.

Una vez en el lugar de trabajo, tanto la HK 4.050-1 como la HK 4.070-1 ofrecen un rendimiento inspirador con sus estabilizadores flexibles estilo H. Hasta la fecha, estas son las únicas dos grúas montadas en camión que existen que tienen esta característica. Los estabilizadores de estilo H requieren mucho menos espacio en comparación con los estabilizadores abatibles en los lugares de trabajo y, además, permiten levantar el chasis más alto.

TANTO LA HK 4.050-1 COMO LA HK 4.070-1 OFRECEN UN RENDIMIENTO INSPIRADOR CON SUS ESTABILIZADORES FLEXIBLES ESTILO H

Dado que los estabilizadores de ambos modelos se pueden colocar adicionalmente en una configuración asimétrica, es decir, cada base de estabilizadores se puede extender a una longitud individual, las unidades Tadano HK realmente brillan en lugares de trabajo reducidos. El diseño de la grúa permite utilizar cinco posiciones diferentes seleccionables individualmente para cada estabilizador, lo que garantiza que las grúas puedan adaptarse a las condiciones locales.

"El espacio de construcción es cada vez más escaso, por lo que los lotes son cada vez más pequeños y los lugares de trabajo son cada vez más estrechos. Sin mencionar que la construcción se vuelve cada vez más cara. Nuestras grúas son una alternativa rentable al uso de grúas más grandes en terrenos de edificios privados, y su pequeño tamaño y su sistema inteligente de estabilizadores asimétricos significan que necesitan muy poco espacio", explica el gerente de marketing de productos Michael Klein, que supervisa el lanzamiento de las grúas Tadano"..

LA PLUMA DE LA HK 4.050-1 SE PUEDE EXTENDER HASTA UNA LONGITUD MÁXIMA DE 35,2 M. JUNTO CON EL BRAZO, ESTO LLEGA A UNA LONGITUD MÁXIMA DEL SISTEMA DE 44,2 M CON GRANDES CAPACIDADES DE ELEVACIÓN. POR EJEMPLO, LA PLUMA PUEDE LEVANTAR 7,6 TONELADAS EN UN RADIO DE 7 M CON LA LONGITUD MÁXIMA DE LA PLUMA PRINCIPAL Y 4,2 TONELADAS EN UN RADIO DE 20 M.

POTENTE Y SEGURO

El software de control AML de las grúas significa que sus capacidades de elevación no están sujetas a ningún compromiso cuando se utilizan configuraciones de estabilizadores asimétricos. El software de control de la grúa AML desbloquea la capacidad máxima de elevación en función de la posición de cada estabilizador y del ángulo de giro.

Independientemente, las plumas de los nuevos modelos HK ya tienen una gran capacidad de elevación. La pluma de la HK 4.050-1 se puede extender hasta una longitud máxima de 35,2 m. Junto con el brazo, esto llega a una longitud máxima del sistema de 44,2 m con grandes capacidades de elevación. Por ejemplo, la pluma puede levantar 7,6 toneladas en un radio de 7 m con la longitud máxima de la pluma principal y 4,2 toneladas en un radio de 20 m.

La Tadano HK 4.070-1 cuenta con una pluma principal con una longitud de hasta 41 m. Con un brazo, la longitud máxima del sistema se amplía a 56,8 m. El modelo 70 puede levantar hasta 55,6 toneladas en un radio de 3 m con un contrapeso de 10,1 toneladas; en un radio de 8 m, la capacidad es todavía impresionante de 19,2 toneladas.

CÓMODO Y RENTABLE

La nueva solución de propulsión para las grúas de cuatro ejes, que cuenta con un eje tridem y cumple con los últimos estándares de emisiones, es igualmente extraordinaria en términos de rendimiento. Además de los dos ejes de dirección, las unidades de cuatro ejes son accionadas por dos ejes mecánicos rígidos (ejes 2 y 3). Esto asegura que la HK 4.050-1 y la HK 4.070-1 tengan mucha fuerza de tracción cuando están en la carretera: una gran ventaja al llegar al lugar de trabajo. La suspensión neumática de los tres ejes traseros también contribuye a ello, ya que confiere a las grúas una estabilidad aún mayor durante el desplazamiento.

Pero los beneficios de este nuevo diseño de eje no se detienen ahí. "Usamos chasis de camión estándar de fabricantes reconocidos para nuestras grúas montadas en camión. Esto significa que el tren motriz es menos

costoso y más fácil de mantener para nuestros clientes. Básicamente, las grúas son inmejorables cuando se trata de mantenimiento y servicio", agrega Michael Klein.

Los motores utilizados en la superestructura son fabricados por Mercedes (HK 4.070-1) y Cummins (HK 4.050-1) y entregan 129 kW (175 CV) para el modelo 70 y 101 kW (137 CV) para su hermano menor. Gracias a un innovador sistema de tratamiento de gases de escape, los dos motores cumplen la norma de emisiones EU Stage V. Además, la superestructura y los motores de transporte del modelo 70 se pueden alimentar desde el mismo lado, un pequeño detalle que facilita el trabajo diario de los operadores de grúa.

LA TADANO HK 4.070-1 CUENTA CON UNA PLUMA PRINCIPAL CON UNA LONGITUD DE HASTA 41 M. CON UN BRAZO, LA LONGITUD MÁXIMA DEL SISTEMA SE AMPLÍA A 56,8 M. EL MODELO 70 PUEDE LEVANTAR HASTA 55,6 TONELADAS EN UN RADIO DE 3 M CON UN CONTRAPESO DE 10,1 TONELADAS; EN UN RADIO DE 8 M, LA CAPACIDAD ES TODAVÍA IMPRESIONANTE DE 19,2 TONELADAS.

EN LA CARRETERA SIN PREOCUPACIONES

Las grúas también facilitan las cosas a sus propietarios en términos de permisos de carretera. Ambas grúas se pueden instalar con una configuración de 32 toneladas y, en este caso, no requieren un permiso de carretera adicional en muchos países europeos. Esto significa que si una grúa necesita llegar a un lugar de trabajo para un trabajo urgente, puede ponerse en marcha de inmediato. El HK 4.050-1 puede transportar 4,5 toneladas de contrapeso mientras se mantiene dentro de los requisitos de carga por eje.

El modelo más pequeño puede soportar todo el contrapeso de 8,5 toneladas, así como su plumín de 9 metros, y aún permanece por debajo de las 12 toneladas de carga por eje. Mientras tanto, el modelo 70 puede transportar 10,1 toneladas de contrapeso. Además, ambos modelos se pueden suministrar con un remolque adicional para transportar el contrapeso máximo, lo que resulta en condiciones de carga por eje aún más ventajosas. Por ejemplo, el modelo 70 puede permanecer bajo un peso combinado del vehículo de 41,8 toneladas mientras lleva 7,1 toneladas adicionales de contrapeso en el remolque. Esto significa que los propietarios y operadores de grúas pueden estar preparados para cualquier contingencia con una única combinación de vehículo.

Tanto la HK 4.050-1 como la HK 4.070-1 están disponibles en chasis Volvo y Scania. El modelo más pequeño también se puede instalar en chasis Mercedes y MAN. En otras palabras: con sus nuevas grúas montadas en camión 50 y 70, Tadano ha desarrollado con éxito máquinas atractivas para cada ocasión. El HK 4.050-1 y el HK 4.070-1 son soluciones todo en uno que pueden viajar de acuerdo con las regulaciones legales con muchas variantes de contrapeso, en parte debido al remolque opcional, y realmente brillan con detalles fáciles de usar. Enorme versatilidad y potencia, gran comodidad y facilidad de mantenimiento, ¿qué más puede pedir un propietario de grúa?

TADANO

Lifting your dreams

NUEVA

CUANDO EL ÉXITO ES TU ÚNICA OPCIÓN

Un nivel superior de rendimiento. ATF-140-5.1.

Lo último en tecnología para cumplir incluso con los requisitos más exigentes: Nuevos motores y tecnología de tracción acorde con la normativa EU Stage V, la ATF-140-5.1 es más potente que nunca e incluso ahorra combustible. Una capacidad de carga mejorada, una versatilidad increíble en carretera y un manejo sobresaliente, gracias en parte a los sistemas de asistencia incorporados, junto con un equipamiento adicional, logran que la grúa resulte muy flexible: para usted, para un uso a capacidad máxima y para lograr el éxito a largo plazo.

ATF-140-5.1:óptima versatilidad para alcanzar el éxito

Máx. capacidad de carga	*Pluma*	*Plumín*	*Altura máx. de la polea*	*Radio máx.*	*Motores (chasis, superestructura)*	*Tracción*
140 t	*12,8 m – 60 m*	*3,8 m – 32 m*	*95 m*	*72 m*	*390 kW (530 HP), 129 kW (175 HP)*	*10 x 6 x 10 (opcional 10 x 8 x 10)*

www.tadanofaun.com

6 grúas

Jarfels ha renovado su flota con 6 grúas Palfinger PK 9.501 SLD 5

La empresa catalana JARFELS, S.A., recientemente ha incluido en su flota 6 equipos de Grúas Hidráulicas PALFINGER PK 9.501 SLD 5 montadas sobre camión IVECO a gas.

La empresa municipal JARFELS incorporó a su servicio un total de 6 camiones de GNC (Gas Natural Comprimido) para la recogida de los restos vegetales del servicio Barri Net dentro del plan de renovación de su flota de vehículos. Los nuevos camiones disponen de una grúa PALFINGER de última generación y de una caja basculante que permite cargar hasta 18m^3 de restos vegetales.

JARFELS, se ha especializado por más de 20 años en obras de jardinería, mantenimiento de espacios verdes y restauración paisaje en el territorio catalán específicamente para la ciudad de Castelldefels. Dentro de los servicios que ofrece la empresa se encuentran: El mantenimiento y mejora de los espacios verdes, trabajos de conservación y mantenimiento del arbolado público, mantenimiento del verde de los edificios, trabajos de franjas, eliminación de malas hierbas en vías públicas y barrio limpio, entre otros.

Los nuevos vehículos incluyen características técnicas que permiten reducir las emisiones actuales de CO2, NOx y partículas PM-10. Están diseñados para cubrir las necesidades específicas provocadas por los cambios que ha ido experimentando el servicio a lo largo de los años. Son vehículos con mayor capacidad de carga y de transporte de herramientas, más confortables para los trabajadores y están dotados de las últimas tecnologías para poder garantizar un servicio eficiente y reducir la contaminación. Con los vehículos GNC, JARFELS se aprovecha de las instalaciones municipales de suministro de combustible GNC en Castelldefels.

LOS NUEVOS VEHÍCULOS INCLUYEN CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS QUE PERMITEN REDUCIR LAS EMISIONES ACTUALES DE CO2, NOX Y PARTÍCULAS PM-10

SOCIO COLABORADOR DE PALFINGER IBÉRICA

EQUIPDRAULIC S.L., hasta entonces concesionario oficial PALFINGER en Cataluña, y desde febrero de 2021, una empresa adquirida por el grupo PALFINGER, ha sido bajo la dirección de proyecto de PALFINGER Ibérica, el encargado de desarrollar el proyecto hasta su entrega a JARFELS, trabajando activamente en las fases de: montaje, carrocería, test de estabilidad, homologación, matriculación, formación y entrega de los 6 conjuntos.

MONTAJE DE LAS PK 9.501 SLD 5

Las nuevas grúas PK 9.501 SLD 5 montadas sobre camión Iveco ML160E21K GNC con carrocería basculante, que permite cargar hasta 18m3 de restos vegetales, están configuradas especialmente para JARFELS, con un momento de elevación de 9.0 m y sistema de biela en brazo articulado. Su máximo alcance con una prolonga hidráulica (A) es de 7.6 m, cuenta con un ángulo de giro de 400º, 2 gatos de apoyo extensibles manuales has-

Fernando Costa - Gerente JARFELS
Oscar Aguilar - Director Técnico JARFELS
Manuel Pérez - Responsable de Ventas Internas & Marketing PALFINGER

ta 3.2 m de amplitud y platos oscilantes de 10º, cuenta con un mando por radio marca Danfoss-Scanreco con 4 funciones lineales en sus palancas. Además, cuenta con pulpos marca Ferrari los cuales, tienen 4 garras que alcanzan una capacidad de hasta 220 lt.

La nueva flota de grúas PK 9.501 SLD 5 de JARFELS, estará destinada principalmente para trabajos de recogida de restos vegetales en el área de "Barrio Limpio".

CONOCE MÁS SOBRE LAS SLD

SLD PARA UN GRAN RENDIMIENTO EN EL USO DIARIO

Para realizar tareas simples de carga no es necesaria una grúa especial, sino un equipo sencillo, fuerte y resistente. Aquí es donde entran en juego las grúas SLD, que cumplen con todos los requisitos de la calidad probada de PALFINGER y convencen adicionalmente a través de su atractiva estrategia de precios.

Las tareas cotidianas en el ámbito municipal o las aplicaciones regulares en obras de construcción son algunos de los puntos fuertes de las grúas SLD. La gama SLD representa a la clase de 5 a 25 toneladas métricas y, al igual que la serie TEC, consta de tres líneas de equipamiento: SLD 1, solo se encuentra disponible como modelo no CE con protección contra sobrecarga opcional y, por lo tanto, es el modelo ideal para los mercados internacionales no sujetos a las estrictas directivas europeas. Tras la entrega de la grúa, PALFINGER se asegura de que los equipos puedan recibir un mantenimiento y servicio técnico adecuados. Las líneas SLD 3 y SLD 5 ya se encuentran disponibles en las versiones «no CE» o «CE». Los operarios pueden confiar en la excelente potencia de elevación, así como en la robusta estructura de acero del perfil hexagonal clásico.

PALFINGER Ibérica agradece a JARFELS S.A., la confianza depositada en la marca, a continuación, algunas imágenes de la nueva flora de grúas PALFINGER.

¡Larga vida a esta gran maquinaria!

LAS NUEVAS GRÚAS PK 9.501 SLD 5 MONTADAS SOBRE CAMIÓN IVECO ML160E21K GNC CON CARROCERÍA BASCULANTE, QUE PERMITE CARGAR HASTA 18M3 DE RESTOS VEGETALES, CON UN MOMENTO DE ELEVACIÓN DE 9.0 M Y SISTEMA DE BIELA EN BRAZO ARTICULADO. SU MÁXIMO ALCANCE CON UNA PROLONGA HIDRÁULICA (A) ES DE 7.6 M, CUENTA CON UN ÁNGULO DE GIRO DE 400º, 2 GATOS DE APOYO EXTENSIBLES MANUALES HASTA 3.2 M DE AMPLITUD Y PLATOS OSCILANTES DE 10º, CUENTA CON UN MANDO POR RADIO MARCA DANFOSS-SCANRECO CON 4 FUNCIONES LINEALES EN SUS PALANCAS

La constructora italiana Moretti ha recibido una nueva grúa todo terreno Grove GMK4100L-1

La grúa de cuatro ejes con 60 m de pluma principal puede viajar con hasta 6,7 t de contrapeso en configuración de rodaje y ofrece las mejores tablas de carga de su clase.

Roberto Zucchi, gerente de ventas de Manitowoc Italia (derecha) presenta una llave de entrega ceremonial a Evangelista Zampatti, CEO de Moretti.

La flota de Moretti cuenta ahora con un total de tres grúas todo terreno Grove.

La constructora italiana Moretti ha añadido una tercera grúa todo terreno Grove a su flota, una GMK4100L-1. Durante la entrega, Roberto Zucchi, gerente de ventas de Manitowoc Italia, presentó una clave de entrega a Evangelista Zampatti, CEO de Moretti.

La grúa de cuatro ejes de 100 t de capacidad ofrece las mejores tablas de carga de su clase en un formato extremadamente compacto. La pluma principal de 60 m tiene siete secciones y cuenta con el diseño de pluma MEGAFORM, que mejora su estabilidad y resistencia y optimiza el peso para hacerlo aún más potente.

Con un vehículo de solo 2,55 m de ancho, la GMK4100L-1 puede viajar fácilmente incluso a los lugares de trabajo más reducidos del interior de la ciudad. En configuración de taxi, puede transportar hasta 6,7 t de contrapeso con 12 t por eje, mientras que la suspensión independiente MEGATRAK garantiza una excelente maniobrabilidad. La tracción en las cuatro ruedas y la dirección en las cuatro ruedas aseguran una dirección superior tanto dentro como fuera de la carretera cuando el terreno se vuelve más desafiante, lo que elimina el desgaste de los neumáticos y la tensión en los ejes no direccionales.

La empresa italiana Moretti fue fundada por Vittorio Moretti en 1967 como una pequeña empresa de construcción. Desde entonces, la empresa ha crecido hasta convertirse en un actor importante en la fabricación y montaje de hormigón armado prefabricado y madera laminada, tanto en Italia como en otros países. Sus sitios en Erbusco, Lombardía y Balocco, Piamonte producen hasta 300 m3 de hormigón y 50 m³ de madera al día. Emplea a 230 personas.

Manitowoc desea agradecer al CEO de Moretti, Evangelista Zampatti, por su lealtad hacia Grove y le desea a la compañía todo lo mejor para el futuro.

SUPERIORIDAD EN CINCO EJES.

La pluma más larga en cinco ejes.

La pluma más larga y mayor capacidad combinadas con reducidas dimensiones y excelente maniobrabilidad, la nueva GMK5250XL-1 aplasta los límites del pasado.

- Compacta grúa de 250 t con pluma MEGAFORM® de ocho secciones con 78,5 m de longitud y sistema TWIN-LOCK®
- Nuevas configuraciones de plumín angulable con extensiones de pluma y plumín hasta 33,8 m con una inclinación hidráulica hasta 50°
- Diseñada para una flexibilidad de vanguardia y cumplir con los requisitos globales en materia de desplazamiento en carretera
- Nuevo e intuitivo sistema de control CCS con pantalla gráfica y rueda de desplazamiento

NUEVA GMK5250XL-1

- **Capacidad: 250 t**
- **Pluma: 78,5 m**
- **Pluma y plumín hasta: 33,8 m**
- **Altura máxima en punta: 109 m**
- **Motor: Mercedes Benz 390 kW Euromot 5/ Tier 4 final**

Ponga la potencia y las prestaciones a trabajar para usted.
Para saber más, contacte a su distribuidor local Grove hoy, o visite **www.manitowoc.com**

¡¡ Comunicar con impacto !!

Por Antonio Gómez de la Vega

¿Comunicamos con “eficiencia" en esta Era de la Comunicación?

En mis más de 22 años de experiencia liderando Equipos multiculturales y multidisciplinares, así como tratando con Clientes, he aprendido que una “Comunicación Eficaz” es vital para el éxito … y, no menos importante, para la Felicidad.

El tema de la Comunicación es complejo, y por ello necesitaríamos más que este artículo para sacarle todo su jugo. No obstante, dejadme daros algo en lo que pensar y, quizá, os apetezca profundizar más en el tema por vuestra cuenta. Lo que repercutirá, para bien, en vosotros, vuestros Equipos y Clientes.

A continuación, os dejo algunos “tips” que a mí me vienen funcionando hace años para trabajar a gusto y con efectividad en Equipo, así como para generar ambientes propicios de negociación con Clientes … (los llamo tips y no consejos, porque consejos solo me atrevo a dárselos a la gente que conozco y me conoce):

1.- ¡Prepárate para comunicarte! … (siempre)

- Benjamin Franklin dijo; “Si fallas al prepararte, te estas preparando para fallar”.
- Y esto es aplicable no solo a la Comunicación, sino a tantas otras cosas en la vida.

2.- ¡Comunícate con todo tu cuerpo! … (y con tu alma también)

- Las palabras, por sí mismas, solo transmiten el 7% del mensaje.
- La voz tiene un impacto significativamente mayor y transmite hasta un 38% del mensaje.
- Pero es el lenguaje corporal (actitud, espíritu y alma) el que entrega la mayoría del mensaje. Un 55%.

3.- ¡Haz preguntas “abiertas” en lugar de preguntas “cerradas"!

- Las preguntas cerradas conducen a respuestas dirigidas por nosotros y, generalmente, se trata de respuestas del tipo sí, no, o con poco margen para alargar la conversación.
- Las preguntas abiertas, por otro lado, conducen a respuestas proporcionadas por los otros, e invitan a prolongar la comunicación (ya que suelen introducir nuevas variables en la ecuación).

Mientras que estos tres tips anteriores son de tipo “pro-activo”, es decir, nosotros los manejamos al llevar la iniciativa en la Comunicación … el siguiente tip que os doy es de tipo “re-activo”, y nos permite re-dirigir una Comunicación no efectiva hacia la efectividad (si nuestro interlocutor no lo está haciendo).

4.- ¡”Responder” es más que solo “contestar”!

- Contestar es simplemente reaccionar a una pregunta. De un modo neutro. Sin inputs adicionales, como emoción o empatía. Y puede llevar a situaciones incómodas, e incluso a terminar abruptamente una conversación.
- Responder, por otra parte, significa reaccionar bien (con emoción y empatía) a una pregunta. Incluso si tenemos que decir que no, podemos hacerlo sin que ello implique herir susceptibilidades, o terminar una conversación.

Como dije anteriormente, podría seguir hablando de Comunicación indefinidamente, pero lo que he pretendido con este breve artículo, es llamar vuestra atención sobre el tema y, ¡ojalá!, despertar vuestro interés para que profundicéis más en como la comunicación puede proporcionaros mayor éxito y felicidad, a vosotros, a vuestros equipos y a vuestros clientes … Espero haberlo conseguido.

SOBRE EL AUTOR

Antonio Gómez de la Vega tiene más de 22 años de experiencia internacional en el sector de la elevación. Ha trabajado para JLG (dónde ha tenido responsabilidades tan diversas como la financiación a clientes, el alquiler, la venta de usado y la post-venta) y para Riwal (como Director General de RiRent, compañía especialista en alquiler a alquiladores en EMEA), lo que le ha llevado a conocer a la mayoría de alquiladores y distribuidores europeos, tanto de plataformas, como generalistas.

Desde 2020 es el fundador y CEO de “AGV International Consulting”, una Consultora Independiente que trabaja con fabricantes de bienes de equipo, distribuidores y alquiladores de maquinaria en toda Europa, alineando sus intereses y proyectos de expansión.

www.linkedin.com/in/antoniogomezdelavega
twitter.com/antwitdelavega
www.instagram.com/antoniogdelavega
www.facebook.com/antonio.gdelavega

MAQEL
JLG Exclusive Dealer

SOMOS TU PROVEEDOR ESPECIALIZADO

Equipos Nuevos

Equipos Usados

Financiación

Servicio Técnico

Repuestos

Formación

MAQEL, como distribuidor de marcas líderes en su sector, ofrecemos soluciones a nuestros clientes: equipos nuevos, equipos de ocasión, servicio técnico oficial, repuestos, formación, financiación...; todo lo que busca en un proveedor de soluciones con cobertura en todo el territorio español y portugués.

MAQEL, además de ser el único distribuidor oficial de JLG, completa su oferta de soluciones con las prestigiosas marcas de mini grúas Maeda y robots de vidrio Winlet.

Además de la distribución de equipos NUEVOS, somos especialistas en la búsqueda de equipos USADOS que cubran todas las necesidades de nuestros clientes:

Plataformas aéreas, carretillas, equipos de almacenaje, manipuladores telescópicos...

MAQEL
Equipos Usados

sales@maqel.es
T. +34 911 029 769

www.maqel.es

Fassi F26A.0.23 e-active

Transgrúas hace entrega de una grúa Fassi F26A.0.23 e-active

Puertas Metálicas Sánchez adquiere un equipo completo: grúa + carrocería.

El nuevo cliente de Transgrúas está ubicado en Cerdanyola del Vallés, Barcelona, cuenta con más de 45 años de experiencia en el sector, lo que lo hace un especialista en la fabricación, instalación y reparación de todo tipo de puertas metálicas, tanto a nivel profesional como particular.

Junto al asesoramiento de la comercial de Transgrúas, la Srta. Marta, Puertas Metálicas Sánchez optó por un conjunto ligero, ideal para transportar su material y poder acceder sin problema a todos los lugares. Un equipo compacto, pero de lo más completo.

Se trata de una grúa hidráulica Fassi F26A.0.23 e-active, con una clase de elevación HD4/S2, gancho giratorio, estabilizadores extensibles manuales con placa de apoyo de rótula, mandos bilaterales, limitador electrónico FX500, distribuidor hidrocontrol, depósito de aceite, luces led e indicador acústico de capacidad de carga, display gráfico, M.O.L., e indicador posición horizontal del brazo principal.

En cuanto a la carrocería, se trata de una fija de 3600x2250x880mm., con suelo de chapa en 3mm más U de refuerzo de 80 de 3mm, 2 laterales por banda de 500mm de aluminio, frontal de chapa corrugada de 800mm de alto más tubos de refuerzo, y caja de herramientas. Como siempre, el taller de carrocerías de Transgrúas se adapta 100x100 a las necesidades del cliente.

Elevaciones Rama apuesta por las tijeras todoterreno de Genie

Elevaciones Rama vuelve a confiar en Genie y adquiere seis unidades de tijera diésel Genie® GS™-3390, de 12 metros de altura de trabajo.

Rafael García, Director Comercial y de Operaciones de Elevaciones Rama, comenta: "Hemos decidido apostar por las tijeras diésel GS-3390, un producto de gran calidad. A pesar de que el segmento de tijeras diésel en este momento esté perjudicado por bajos precios de alquiler, no tenemos duda que invertir en un producto de gran durabilidad y fiabilidad como las tijeras diésel Genie nos permitirá obtener una mayor rentabilidad además de conservar un valor residual en cualquier momento de la vida útil de la máquina, proporcionándonos a largo plazo un mejor retorno de nuestra inversión."

Con una altura de trabajo de 12 m, la GS-3390 RT ofrece una capacidad de carga de 1.134 kg y una gran cesta que cuenta con casi 10 m2 de espacio para operarios, herramientas y materiales. Es perfecta para trabajar en entornos irregulares o difíciles, gracias a características de serie, como la tracción en las cuatro ruedas, el eje oscilante activo y el control de tracción positiva. Puede además desplazarse en desniveles de hasta 50% en posición replegada y ser equipada con estabilizadores hidráulicos opcionales. Las plataformas de tijera todoterreno Genie® son máquinas resistentes y fiables, orientadas a la construcción y perfectas para incrementar la productividad en los lugares de trabajo más exigentes. Una competitiva velocidad de elevación y grandes cestas maximizan la eficiencia en la conducción y la capacidad de llegar al lugar deseado y finalizar el trabajo más rápidamente.

Pedro García, Responsable de Ventas de Genie en España y Portugal (izquierda) y Rafael García, Director Comercial y de Operaciones de Elevaciones Rama (derecha), con algunas de las unidades de la plataforma de tijera GS-3390 recientemente entregadas.

Pinche para ver el video

Estabilización Speed

Socage: Nueva gama de plataformas con estabilización automática Speed

Socage es un fabricante italiano que produce y exporta plataformas de trabajo aéreas montadas en camiones a nivel mundial. Con más de 40 años de experiencia, Socage se encuentra entre las empresas con mayor experiencia del sector de las plataformas sobre camión.

La continua búsqueda de Socage para la innovación de su gama de productos y la mejora en la usabilidad de las plataformas sobre camión tiene como resultado la presentación de una nueva gama de plataformas con estabilización automática SPEED. Una revolucionaria apuesta de la marca que cambiará el mercado de las plataformas sobre camión de 3500kg.

Todos los modelos de la gama SPEED incorporan en su configuración de serie el cierre automático de la parte aérea y la estabilización automática, incluso desde la cesta. Esta importante evolución supone un gran avance para la seguridad, correcta ejecución de la maniobra de estabilización de la plataforma incluso en desniveles y el uso en general de la misma.

El operador con un solo botón consigue nivelar perfectamente la máquina consiguiendo el ok de la estabilización para iniciar el trabajo rápida y sencillamente, incluso superar desniveles del terreno gracias al recorrido extra de los estabilizadores verticales de Socage. Igualmente con un solo botón consigue también el retorno automático de la parte aérea a la posición de transporte, un cierre con total seguridad, precisión y comodidad del operador.

LA NUEVA GAMA SPEED DE SOCAGE NO SOLO REVOLUCIONARÁ EL MERCADO, SINO QUE PERMITIRÁ QUE LOS OPERADORES PUEDAN COMPLETAR SU TRABAJO EN EL MENOR TIEMPO POSIBLE Y EN CONDICIONES DE MÁXIMA SEGURIDAD

Una vez más, Socage con esta gama se pone al frente de importantes cambios para el sector con una propuesta a la vanguardia que satisface las necesidades más exigentes de los operadores garantizando maniobras más seguras, sencillas y precisas.

La estabilización automática SPEED destaca frente los sistemas habituales de estabilización manual que necesitan de mayor tiempo y maniobras para un correcto posicionamiento del equipo. Supone un claro aumento en la productividad del equipo con una mejor estabilización en menor tiempo en condiciones de total seguridad. La estabilización es la maniobra más importante para la seguridad y la más repetida durante las jornadas de trabajo.

Socage ha aprovechado también el lanzamiento de la nueva serie SPEED para desta-

la nueva estabilización automática de serie

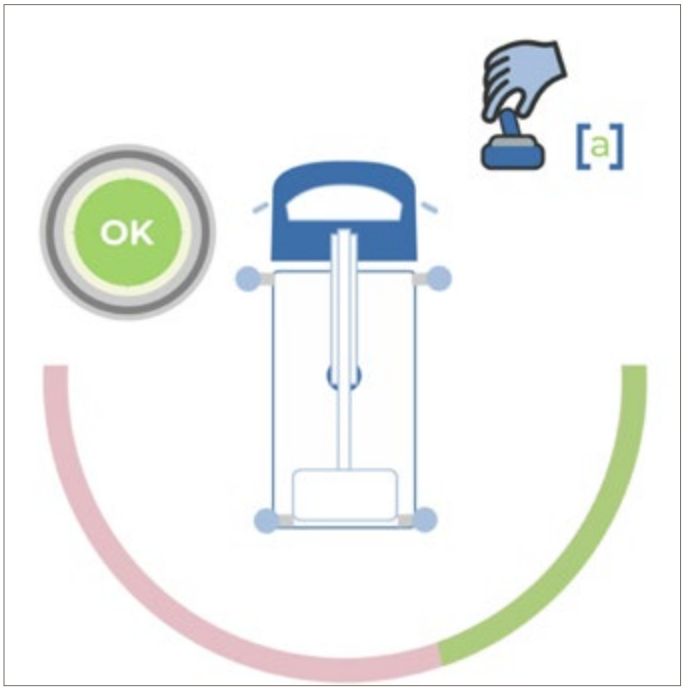
car su producto en otros aspectos incluyendo numerosas mejoras en funcionamiento, seguridad, asistencia e información al operador para una óptima sensación de uso.

Durante años, Socage se ha centrado en conseguir plataformas de calidad y altas prestaciones con un uso amigable por parte del operador con el fin de satisfacer cualquier exigencia tanto de las empresas de alquiler como de los usuarios finales. La nueva gama SPEED de Socage no solo revolucionará el mercado, sino que permitirá que los operadores puedan completar su trabajo en el menor tiempo posible y en condiciones de máxima seguridad.

UNA NUEVA GAMA DE PLATAFORMAS CON ESTABILIZACIÓN AUTOMÁTICA SPEED. UNA REVOLUCIONARIA APUESTA DE LA MARCA QUE CAMBIARÁ EL MERCADO DE LAS PLATAFORMAS SOBRE CAMIÓN DE 3500KG

LA ESTABILIZACIÓN AUTOMÁTICA SPEED SUPONE UN CLARO AUMENTO EN LA PRODUCTIVIDAD DEL EQUIPO CON UNA MEJOR ESTABILIZACIÓN EN MENOR TIEMPO EN CONDICIONES DE TOTAL SEGURIDAD

EL OPERADOR CON UN SOLO BOTÓN CONSIGUE NIVELAR PERFECTAMENTE LA MÁQUINA



Accesorios Effer

Accesorios Effer: máximo rendimiento para las grúas Effer

Hiab presenta los múltiples accesorios que se le pueden acoplar a las grúas Effer. No se trata solo de carga y descarga, con la variedad de accesorios de la marca, la grúa se convierte en un equipo multifuncional.

Con el nuevo rango de accesorios para grúas EFFER puede realizar muchos más tipos de trabajos. Ganará mayor flexibilidad para adaptarse a los requisitos de sus clientes, con conexiones sencillas y rápidas para el intercambio de herramientas.

Algunos de los accesorios más demandados son:

CUCHARAS

Las soluciones de cuchara varían desde cucharas de excavación estrechas, adecuadas para desplegar cables, a cucharas abiertas de tamaño mediano aptas para levantar ramas, así como para excavar, hasta llegar a las cucharas de gran volumen, perfectas para trasladar grandes cantidades de material.

HORQUILLAS PORTAPALÉS

La manipulación de cargas con una horquilla portapalés tiene una serie de ventajas, ya que la carga está paletizada y se levanta desde abajo; es posible levantar muchos tipos de cargas diferentes, desde cargas blandas y flexibles hasta cargas sólidas.

Cucharas

Horquillas portapalés

Grapas para ladrillos

NUESTRAS GRÚAS SON SUFICIENTEMENTE GRANDES. ¿LO ES TU NEGOCIO TAMBIÉN?

La gama de EFFER destaca por su amplia capacidad, ya que podemos suministrar grúas desde 3 a 30 tm, con alcances que superan a los que se pueden encontrar en el mercado.
Con la posibilidad de incluir dos JIB hidráulicos cuya geometría es única y a su sistema de control Progress 2.0, uno de los más avanzados, ayudan con su capacidad predictiva a la gestión de las maniobras. Dispone de diferentes soluciones de estabilizadores, como el CroSStab, donde destaca una amplia área de estabilidad por delante de la cabina. Los avances son continuos como los brazos V-10 Forze, JIB Multipower y mejores alcances verticales con ángulos de 83°.

hiab.com

HIAB

Multibrush

Pinzas

Toolxchanger

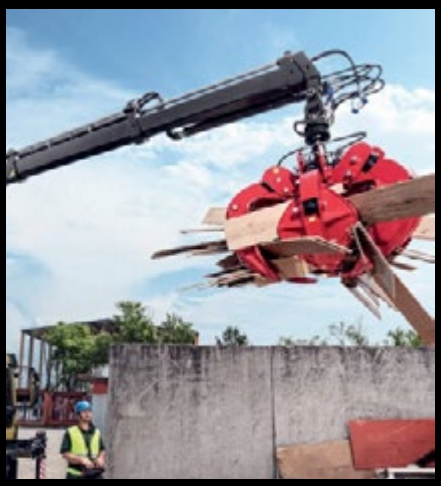
GRAPAS PARA LADRILLOS
Las grapas para ladrillos son ideales para la manipulación rápida de sus cargas. Hay dos tipos de grapas: la principal diferencia es el movimiento de apertura y cierre de los brazos.

MULTIBRUSH
Diseñado para quitar la nieve de tejados y otras zonas de difícil acceso, aunque también puede utilizarse para otros fines, como la retirada de arena del suelo, la limpieza de paneles solares, etc.

PINZAS
Elija entre los muy diversos tipos de armazones de pinzas abiertos o cerrados y que puede conectar con diferentes métodos. Puede realizar varios trabajos durante el período y reemplazar el armazón de forma mucho más fácil con el sistema HPXdrive.

TOOLXCHANGER
Con ToolXChanger montado en su grúa podrá cambiar las herramientas en cuestión de segundos sin modificar su grúa ni las demás herramientas en uso.

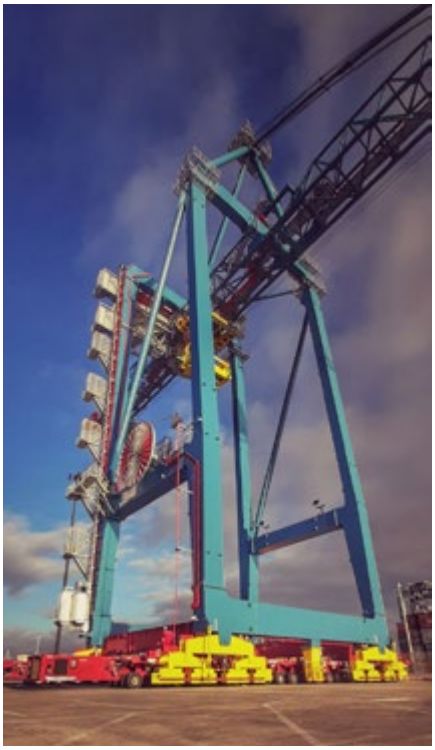
ROTADORES 3-6 Toneladas
Garantizan una rotación previsible. Un rotador confiable, preciso y robusto es imprescindible al manipular cargas, especialmente pesadas o voluminosas con gran precisión. Una amplia gama de rotadores es disponible, para garantizar que siempre haya uno apropiado para su necesidades. El movimiento de giro viene a través de un tipo de engranaje o de paleta rotador.

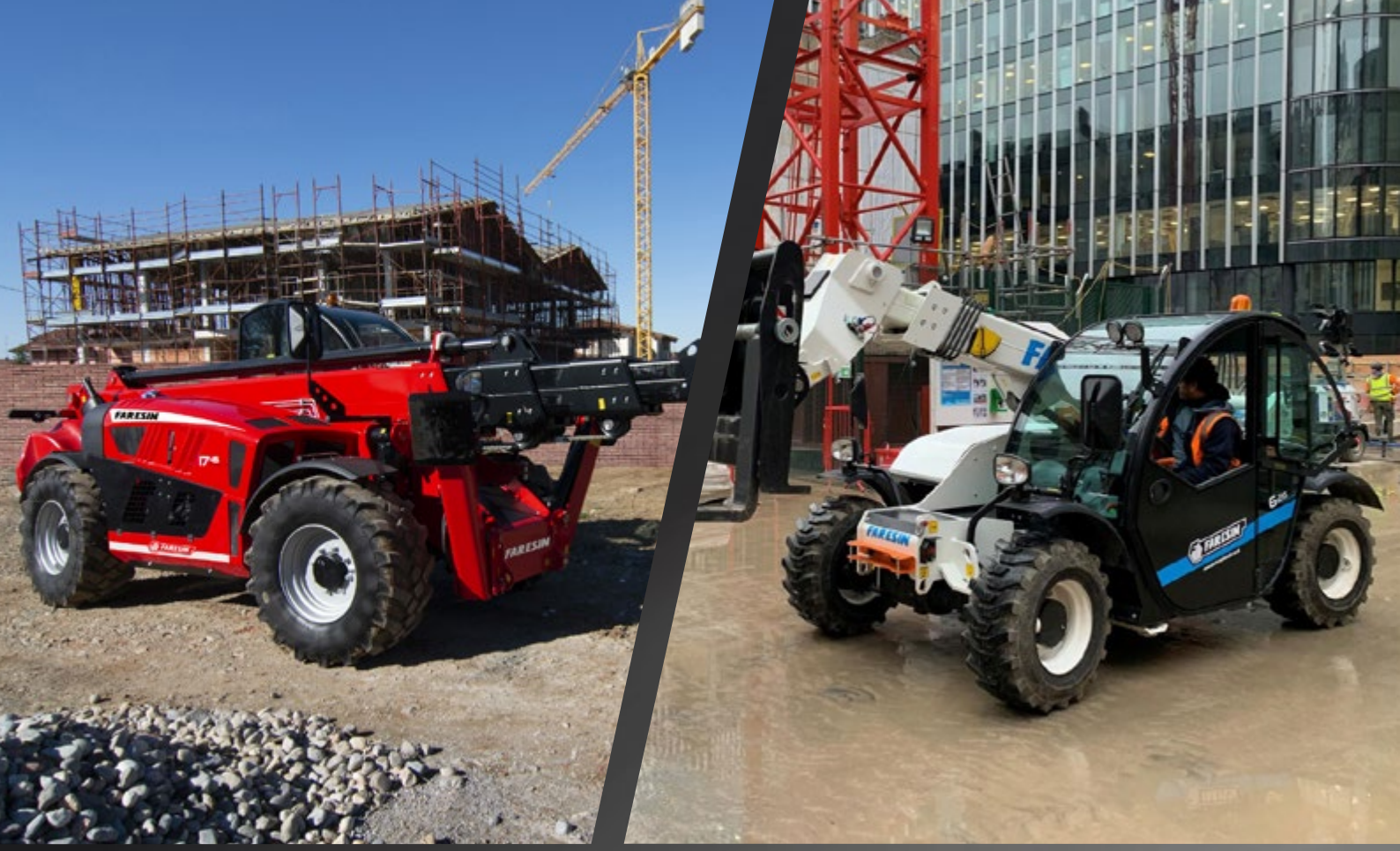

Rotadores 3-6 toneladas

Mammoet Ibérica en el Puerto de Alicante

Mammoet Ibérica ha colocado en railes una grúa STS 1000 tn en el Puerto de Alicante.

El trabajo se realizó por el equipo de Mammoet Ibérica de transportes con SPMT con gran éxito, una maniobra de la que el cliente ha destacado la profesionalidad de Mammoet por haberse llevado a cabo de forma limpia y a tiempo según programación, ya que la actividad del puerto siguió funcionando y no hubo el menor impacto en la actividad.





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

UNA VERGÜENZA DE ELECCIÓN!

ELECTRIC RANGE	SMALL RANGE	COMPACT RANGE	MIDDLE RANGE	HEAVY DUTY RANGE	BIG RANGE
2,6 ton 6 m	2,6 ton 6 m	3 ton de 7 m a 9 m	3 ton a 4,5 ton de 7 m a 11 m	6 ton a 7 ton de 9 m a 10 m	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**

FARESIN

Grues Palli

Transgrúas hace entrega de una grúa Fassi F1150RA.2.28 a Grues Palli

Un equipo totalmente innovador: Grúa Fassi F1150RA.2.28, con cesta portaoperarios y jib + carrocería quita y pon, con opción de chasis autoportante.

TRANSGRUAS ha estado trabajando en este montaje tan especial para Grues Pallí, una empresa pionera en el servicio de elevación y manipulación de cargas, y transportes especiales, especializados en el transporte de barcos, traslado y descarga en el agua. Empezó su trayectoria en los años 60, y ha ido evolucionando y ampliando su mercado año tras año, hasta llegar a convertirse en la empresa actual, con una amplia gama de servicio.

El conjunto adquirido es de lo más elaborado, una grúa de la gama pesada, de 8 prolongas hidráulicas y un jib L616 de 6 prolongas hidráulicas y 3 manuales, estabilizadores extra extensibles hidráulicos de 8.850mm. rotantes, y estabilizadores frontales en cabina y radiomando Scanreco V7 de 8 funciones con display a color. Cuenta con control de estabilidad FSC-H y cabrestante de elevación V30, además, también cuenta con los dispositivos más avanzados de control: control automático del cabrestante (AWC), plegado automáti-

co de la grúa (ACF) y control de colisión en cabina (CCD).

La cesta portaoperarios es un modelo de aluminio, para tres personas, con una capacidad de carga de 300kg., rotante manualmente, con limitador de carga y control de la inclinación.

La carrocería es un modelo quita y pon, hecho a medida, con 3 laterales de aluminio por banda y una caja de herramientas también personalizada.

En cuanto al montaje, es un conjunto que ofrece tres modalidades de trabajo: camión grúa (montaje stándard); por otra parte, se puede dejar la grúa en el suelo, trabajando con su chasis autoportante, y su grupo eléctrico independiente, la idea es poder dejar la grúa "plantada" y que trabaje de manera totalmente autónoma, a 10 m del vehículo y a 50 m de la conexión eléctrica; y por último, la posibilidad de trabajar sobre el vehículo, cuando éste está apagado, usando como alimentación el grupo eléctrico. Esta última opción es ideal para trabajos en zonas interiores en las que encender el camión no está permitido. A todo esto, el resultado de capacidad máxima sin vehículo es del 80 %.

En TRANSGRUAS están muy orgullosos del resultado de este gran proyecto, elaborado a consciencia y adaptado totalmente a las necesidades de su cliente Grues Pallí, que sin duda, aprovechará al máximo el rendimiento de este equipo tan versátil.

100 grúas

Hiab suministrará a MV Commercial 100 grúas Hiab de carga

Hiab, parte de Cargotec, suministrará a MV Commercial en el Reino Unido 100 grúas de carga HIAB de gama ligera, media y pesada equipadas con HiConnect™. El acuerdo tiene un valor por más de 5,7 millones de euros, incluida la instalación de 60 grúas, y se ha reservado para el primer trimestre de 2021.

MV Commercial ofrece ventas y arrendamiento de vehículos comerciales y se ha convertido en uno de los mayores proveedores nacionales de grúas de carga especializadas. Fundada en 2001, el año pasado la empresa fue nombrada Distribuidor Independiente del Año 2020 del Reino Unido.

Steven Cairns, director gerente de MV Commercial: "Este acuerdo es un testimonio de la excelente relación de trabajo que tenemos con el equipo de Hiab. MV Commercial tiene una de las mejores flotas del Reino Unido con unidades de grúas especializadas, listas para usar con un suministro anual de camiones especializados en cientos de unidades, por lo que es vital para nuestro modelo de negocio que mantengamos un buen nivel de equipos de alta calidad listos para cumplir con nuestras necesidades de los clientes. Este acuerdo hará crecer nuestra posición de liderazgo en la industria y ampliará nuestra flota con equipos de alta calidad listos para satisfacer las necesidades de nuestros clientes.

"La asociación con Hiab nos permite ofrecer a nuestros clientes equipos de primera calidad en los que todos podemos confiar, y los paquetes de soporte de servicio, brindan a nuestros clientes una tranquilidad adicional en cualquier lugar del Reino Unido".

Ian Mitchell, Director de Ventas y Servicios, Reino Unido e Irlanda: "Trabajar en estrecha colaboración con MV Commercial para desarrollar una asociación estratégica ha sido fundamental en nuestros planes de crecimiento en todo el Reino Unido. Espero que haya un mayor interés en el sector de alquiler de grúas montadas sobre camión a medida que las empresas se recuperen del impacto de COVID-19 y del Brexit, por lo que estamos orgullosos de asociarnos con una de las principales empresas de arrendamiento del Reino Unido para ofrecer a las empresas más opciones".

Actualmente, el 60% de las grúas se contratan para su instalación en los propios talleres de instalación de Hiab en el Reino Unido.

MV Commercial y sus clientes pueden recibir servicio postventa de la extensa red de servicios de Hiab en el Reino Unido e Irlanda durante todo el ciclo de vida del equipo.

"Este es un acuerdo importante para Hiab, que generará una línea de trabajo continua para nosotros a partir de piezas, servicio y reparaciones hasta diez años", agrega Ian Mitchell.

HiConnect™ mejora la productividad de los negocios de los clientes de Hiab, a través de equipos Hiab conectados. La tecnología proporciona información en tiempo real sobre la utilización, trabajo y condición de los equipos. Estos datos se pueden utilizar para optimizar activamente el rendimiento, la seguridad y evitar tiempos de inactividad innecesarios. Los paneles de control basados en la web con descripciones generales claras y simples brindan monitoreo del estado, planificación del servicio y ayudan a mejorar el funcionamiento de cada unidad y operador.

Se cancela APEX e IRE 2021 y se postpone al 2023

Con la rápida introducción de los esquemas de vacunación en todo el mundo, todos esperábamos que APEX e IRE 2021 se llevaran a cabo en Maastricht en junio de 2021. Sin embargo, la ERA e IPAF, las autoridades sanitarias locales y nacionales de los Países Bajos y el MECC (Maastricht), lamentan tener que anunciar la cancelación de estas dos exposiciones líderes en la industria. Esto se debe a la actual crisis de salud y las restricciones de viaje relacionadas con COVID-19.

Los próximos APEX e IRE ahora tendrán lugar en el MECC Maastricht en junio de 2023 y estamos seguros de que volverán aún más fuertes que antes.

Jekko JF545 V-MAX

Nueva JEKKO JF545 V-MAX: Mayor versatilidad

Todas las características de la versión standard, junto a los sistemas más innovadores.

En este nuevo modelo encontramos todas las características del modelo standard: múltiples posibilidades de estabilización, un tamaño compacto, gran capacidad de carga (15,5Tn), un alcance de 28m, una altura máxima de trabajo de 30m, una triple articulación del brazo, contrapeso demontable... Al igual que sigue siendo posible acoplar accesorios como la cesta, el manipulador de vidrio o el cabrestante.

La principal novedad que aporta es la posibilidad de instalar un gran abanico de accesorios adicionales sobre la versión estándar, incluso aquellos que requieren gran cantidad y presión de aceite. Esto es posible gracias al circuito hidráulico adicional e independiente, con radiador de refrigeración que evita el sobrecalentamiento del aceite durante el período de uso y que mantiene la temperatura constante incluso en esos momentos de uso intensivo. ¡Ofrece una solución de lo más innovadora, única en el mercado!

El desarrollo de esta nueva versión se ha inspirado en el concepto de máquina multiherramienta: extremadamente versátil y profesional con un manejo sencillo. Esto permite una mayor variedad de usos que la versión tradicional, tales como la construcción, la industria, la logística, la manipulación y colocación en espacios reducidos, el mantenimiento de las zonas verdes...

Uno de los nuevos accesorios que se pueden instalar en la nueva JF545 V-MAX mejora considerablemente este último uso mencionado anteriormente: el mantenimiento de las zonas verdes, aportando un nuevo enfoque con un accesorio innovador: un cabezal destroncador. Este consiste en una sierra y una pinza para la tala de árboles: toda una revolución para el mantenimiento de las zonas verdes, si tenemos en cuenta que los métodos usados hasta ahora requerían o bien el uso de dos equipos: plataforma y grúa, o bien la aplicación de la técnica tree-climbing, con el riesgo que ésta conlleva. Este cabezal destroncador pone de manifiesto la facilidad de cortar, dejar en el suelo y seccionar las ramas o troncos con un único instrumento.

¡Una novedad que estamos seguros dará mucho que hablar, ya que la versatilidad de esta nueva Jekko JF545 V-MAX no pasa desapercibida!

Más información, en el siguiente video ***https://youtu.be/qKzzFnCTRqs***

Sigma 16 y Sigma 16 PRO

Sigma 16 y Sigma 16 PRO: Nuevas articuladas de Haulotte

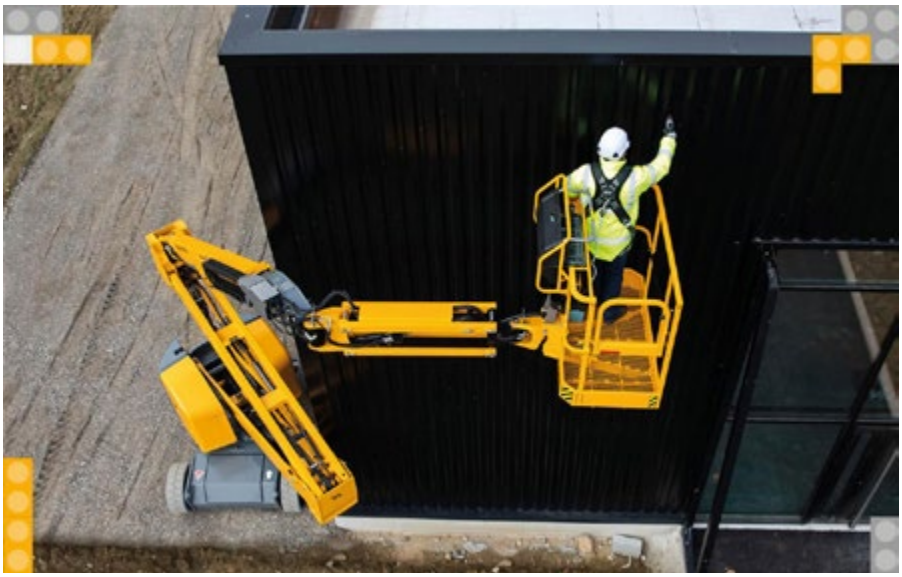
Haulotte lanza dos nuevos brazos articulados eléctricos: SIGMA 16 y SIGMA 16 PRO de 16 m de altura de trabajo. Realizan dos movimientos simultáneos y su velocidad de elevación ultrarrápida, 90 segundos hasta la altura máxima. Los modelos SIGMA 16 pueden transportar hasta 230 kg de carga y 2 operadores sin restricción de envolvente para un rendimiento máximo. La inclinación homogénea (4° sin importar la orientación de la pluma) facilita el acceso a la zona de trabajo sin reposicionamiento de la máquina ni pérdida de tiempo. El exclusivo sistema anti-atrapamiento Haulotte Activ'Shield Bar está disponible en los modelos SIGMA 16. La caja de control ergonómica es como la que se utiliza en la gama RTJ de Haulotte para un manejo rápido y familiar.

Estos nuevos modelos de 16 m incorporan las innovaciones exclusivas y los estándares de alta calidad de Haulotte. Se trata de aunar un rendimiento excelente con un alto nivel de facilidad de servicio y cumplen con todos los requisitos para trabajar en alturas con toda la seguridad.

Son modelos muy versátiles, ya que están diseñadas para muchas aplicaciones en interiores e incluso en exteriores, como mantenimiento industrial, acabado, renovación, industria de vanguardia o eventos.

ALTA PRODUCTIVIDAD

Las plataformas articuladas eléctricas SIGMA 16 ofrecen el mejor radio de trabajo de su clase en el mercado. Con su gran altura libre y su excelente alcance, es fácil superar todos los obstáculos para llegar a las áreas de trabajo más remotas.



Realizan dos movimientos simultáneos y su velocidad de elevación ultrarrápida, 90 segundos hasta la altura máxima. Los modelos SIGMA 16 pueden transportar hasta 230 kg de carga y 2 operadores sin restricción de envolvente para un rendimiento máximo. La inclinación homogénea (4° sin importar la orientación de la pluma) facilita el acceso a la zona de trabajo sin reposicionamiento de la máquina ni pérdida de tiempo

El brazo con rotación horizontal asegura un acercamiento preciso y seguro sin reposicionar la máquina. Esta flexibilidad de movimiento adicional permite a los operadores ahorrar un tiempo precioso con maniobras y áreas de acceso a las que no se puede acceder con un plumín normal.

Disponible en los modelos SIGMA 16, la solución Haulotte Activ'Energy Management, reduce el costo total de propiedad al optimizar el rendimiento y la vida útil de las baterías.

Los brazos SIGMA 16 responden a las expectativas de la industria en términos de eficiencia gracias a sus dos movimientos simultáneos y su velocidad de elevación ultrarrápida (90 segundos hasta la altura máxima). Algunas aplicaciones requieren el uso de varios equipos. Los modelos SIGMA 16 pueden transportar hasta 230 kg de carga (500 lb) y 2 operadores sin restricción de envolvente para un rendimiento máximo.

SIGMA 16 funciona tanto en interiores como en exteriores, en todo tipo de suelos de losas estabilizadas, gracias a sus neumáticos anchos, sólidos y con muescas y su gran distancia al suelo (17 cm). La inclinación homogénea (4° sin importar la orientación de la pluma) facilita el acceso a la zona de trabajo sin reposicionamiento de la máquina ni pérdida de tiempo.

AGILIDAD EN TODAS LAS SITUACIONES

Los modelos SIGMA 16 son perfectos para trabajar en espacios reducidos. Funcionan sin ningún riesgo de dañar el entorno circundante, ya que la torreta permanece dentro del espacio ocupado por el chasis mientras gira. Gracias a un tamaño compacto y un radio de giro estrecho, los operadores pueden maniobrar fácilmente en los espacios más reducidos.

SIGMA 16 cumple todos los criterios asegurando precisión tanto en la conducción como en el posicionamiento. Los motores asíncronos y los controles proporcionales garantizan movimientos suaves y fluidos. La caja de control ergonómica es como la que se utiliza en la gama RTJ de Haulotte para un manejo rápido y familiar. Finalmente, la arquitectura de la máquina también permite una elevación perfectamente vertical del brazo.

MAYOR COMODIDAD Y SEGURIDAD

Los brazos SIGMA 16 pueden equiparse con una puerta frontal y lateral para facilitar la entrada y una robusta bandeja de herramientas que proporciona una gran capacidad de almacenamiento. La seguridad de conducción se mejora con el brazo de pluma centrado. Para mayor seguridad y estabilidad, la velocidad de conducción se ajusta automáticamente durante los giros y pendientes.

El exclusivo sistema anti-atrapamiento Haulotte Activ'Shield Bar está disponible en los modelos SIGMA 16. En caso de atrapamiento, el operador es empujado hacia la barra integrada en la tapa de la caja superior y la máquina se detiene automáticamente. El espacio de seguridad permite un gran espacio libre, evitando que el conductor quede atrapado.

El sistema de iluminación Haulotte Activ'Lighting integrado y de alto rendimiento admite maniobras seguras, especialmente en condiciones de poca luz. Diez focos LED de bajo consumo de energía iluminan perfectamente los controles de la máquina y las áreas circundantes para facilitar las operaciones de carga y descarga.

- Proyectores de suelo principales delanteros, debajo de la cesta y traseros
- Iluminación lateral y de plataforma
- Iluminación de la caja de control antideslumbrante
- Iluminación del panel de control inferior

NIVEL ALTO, SERVICIO LÍDER

Se presta especial atención al cuidado de la batería.

Disponible en los modelos SIGMA 16, la solución Haulotte Activ'Energy Management reduce el costo total de propiedad al optimizar el rendimiento y la vida útil de las baterías. El cargador inteligente integrado adapta la curva de carga e integra ciclos específicos dedicados al mantenimiento de la batería. Para simplificar el mantenimiento y garantizar un estado óptimo de la batería, los clientes pueden optar por un sistema de llenado de agua centralizado.

Para optimizar el consumo de energía y garantizar que la máquina pueda manejar los requisitos de trabajo diarios, los modelos SIGMA 16 cuentan con descenso de la plataforma por gravedad y un indicador de carga preciso en la caja de control superior.

UN DISEÑO ORIENTADO AL SERVICIO

El tiempo de actividad del equipo es esencial, por eso SIGMA 16 refleja los altos estándares de calidad de Haulotte. Haulotte eligió separar los elementos eléctricos e hidráulicos para realizar fácilmente el mantenimiento. El enrutamiento de la manguera se ha diseñado cuidadosamente para evitar los riesgos de fricción y fugas. Conocidos por su rendimiento y confiabilidad, los motores de CA no requieren ningún mantenimiento regular.

Con capotas reforzadas con amplias aberturas, SIGMA 16 ofrece acceso directo a los componentes, lo que reduce los tiempos de inactividad. Toda la máquina ha sido sometida a rigurosas pruebas de resistencia para garantizar su robustez.

POTENTES SOLUCIONES DE DIAGNÓSTICO

La interfaz Haulotte Activ'Screen ayuda a los usuarios con las operaciones de mantenimiento diarias. Esta herramienta de diagnóstico incorporada brinda acceso a la configuración de la máquina y muestra procedimientos detallados de solución de problemas en una pantalla grande. Los técnicos pueden acceder a las mismas funciones en sus dispositivos móviles usando la aplicación Haulotte Diag.

Conectado a la arquitectura de bus CAN de la máquina, el módulo SHERPAL decodifica los datos transmitidos por los distintos componentes de la máquina. La solución telemática de Haulotte * proporciona datos precisos para realizar diagnósticos remotos, optimizar las llamadas de los técnicos, adoptar las mejores prácticas de "energía" y, a un alto nivel, tomar las decisiones correctas en el momento adecuado.
*La disponibilidad puede variar según su ubicación

SIGMA 16 (SIGMA 46 en Norteamérica). es la pluma eléctrica ideal para realizar eficazmente las tareas diarias en altura hasta 16 metros de altura. Con su impresionante espacio de trabajo grande, agilidad interior / exterior y movimientos simultáneos, ¡trabajar en altura es un juego de niños! Con un mantenimiento cercano a cero, la nueva pluma articulada de Haulotte es la mejor combinación de productividad, comodidad y seguridad. Esta máquina polivalente es simplemente imprescindible en todos los lugares de trabajo.

KOHLERPOWER.COM

THE POWER TO BUILD HERE.

We are not afraid of heights or confined spaces. We work on the tallest buildings and in the deepest quarries. And we love it. KOHLER® KDI engines were designed to guarantee safety and durability. Our engines will not be retiring anytime soon.

The power to bring you here.

KOHLER®
IN POWER. SINCE 1920.

Eleva estrena web

Eleva: la verdadera voz del sector.

ELEVA es la Alianza formada por AECE, ANAGRUAL, ANAPAT y ANMOPYC y su nueva web es: ***https://alianzaeleva.com***

ELEVA nace para aprovechar las diferentes sinergias de las 4 Asociaciones cubriendo el 85% de la maquinaria de España. La idea es que el trabajo en conjunto funciona como una unidad frente a Administraciones y organizaciones sectoriales, aglutinando a la mayor parte del sector de la elevación.

ELEVA nace de los principios de confianza, respeto mutuo y del reconocimiento de la actuación profesional de cada uno de los miembros fundadores, en defensa de sus respectivos asociados.

Los objetivos fundamentales de ELEVA son los de: explorar diferentes sinergias que puedan obtenerse mediante el trabajo conjunto; la representación, defensa y promoción de los intereses económicos, sociales y profesionales comunes; la resolución de problemas comunes y de interés para las partes; la organización y promoción de actividades y servicios comunes de interés para las partes; potenciar la comunicación de las partes; fomentar el respeto mutuo del ámbito profesional de cada una de las asociaciones miembros; y ejercer la mediación como forma de resolución de conflictos, entre las asociaciones miembros o los socios de éstas.

ELEVA cuenta con un Comité de Dirección compuesto por los presidentes y/o secretarios generales de cada asociación que periódicamente se reúne para fijar objetivos y estrategias de la alianza.

Durante la situación sanitaria que estamos viviendo desde Marzo de 2020, la Alianza ha estado en permanente contacto para ofrecer a sus asociados información actualizada sobre la afectación que la actual coyuntura, tiene sobre todos los sectores representados y también servicios ventajosos para ellos, como la reciente firma con Megalab para realizar test COVID-19.

ELEVA se encuentra abierta a otras asociaciones e instituciones que se comprometan a cumplir con sus principios y a colaborar para la consecución de los intereses comunes.

El documento de constitución de la alianza ELEVA fue suscrito por: D. Jorge Cuartero con poderes de D. Jorge Perramón Ferrán, presidente de ANMOPYC; D. David Cagigas Gavira, presidente de ANAPAT, D. José Manuel García Suárez, presidente de ANAGRUAL y D. Luis Manuel Sancha Bech, presidente de AECE.

¿POR QUÉ ELEVA ES UN PUNTO DE REFERENCIA EN LA INDUSTRIA?

ELEVA reúne compañías, fabricantes, organizaciones y lleva a cabo con gran éxito las relaciones institucionales. La suma de las cuatro asociaciones reúne todo el expertise de maquinaria en España.

Al aunar empresas similares, contacto directo con instituciones y un punto de encuentro con todas las empresas que forman el sector de maquinaria en España, los socios se benefician de estos conocimientos para hacer el sector más seguro, más profesional y con mayores rendimientos y productividad.

Sobre las asociaciones fundadoras de ELEVA:

1. ANMOPYC es una ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL NACIONAL fundada en 1982, cuyo ámbito profesional está constituido por las empresas, individuales o colectivas, que tienen como actividad principal la fabricación de maquinaria para la construcción, obras públicas y minería.

2. ANAGRUAL ASOCIACIÓN EMPRESARIAL NACIONAL fundada en 1993, cuyo ámbito profesional está constituido por las empresas, individuales o colectivas, dedicadas fundamentalmente a la actividad de alquiler de plataformas aéreas de trabajo, denominadas técnicamente plataformas elevadoras móviles de personal (PEMP), sin perjuicio de que puedan dedicarse, además a alquilar cualquier otro tipo de maquinaria o elemento.

3. ANAPAT es una ASOCIACIÓN EMPRESARIAL NACIONAL fundada en 1993, cuyo ámbito profesional está constituido por las empresas, individuales o colectivas, dedicadas fundamentalmente a la actividad de alquiler de plataformas aéreas de trabajo, denominadas técnicamente plataformas elevadoras móviles de personal (PEMP), sin perjuicio de que puedan dedicarse, además a alquilar cualquier otro tipo de maquinaria o elemento.

AECE es una ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL NACIONAL fundada en 1999, cuyo ámbito profesional está constituido por las empresas, individuales o colectivas, que tienen como actividad principal el alquiler, la venta y/o la reparación de carretillas elevadoras, sin perjuicio de que puedan dedicarse además a otras actividades empresariales

En Vertimac, ¡los clientes repiten!

Cuando un cliente repite en VERTIMAC, quiere decir que sigue confiando en su servicio y la calidad de sus máquinas. El esfuerzo diario de Vertimac tiene su recompensa.

Esta semana Vertimac ha entregado a sus clientes de España varias máquinas:

- **Manipulador JCB 535-95** del año 2017 y con documentación para matricular en España.
- **Oruga HINOWA LL2010** del año 2020, seminueva

Más información en arturo@vertimac.com - ***www.vertimac.com***

Haulotte muestra sus resultados anuales, fuertemente impactados por la pandemia Covid 19

Las ventas cayeron un -27% (a tipos de cambio constantes, excluyendo IAS 29).

Haulotte obtuvo un resultado operativo corriente de +11,9 millones de euros o + 2,7% de las ventas (excluidas las ganancias y pérdidas por cambio de moneda extranjera, excluidas las NIIF 16 y NIC 29) y un resultado neto de -27,4 millones de euros, muy penalizado por el impacto FOREX.

En un mercado global fuertemente afectado por la crisis sanitaria, donde solo China está mostrando un crecimiento en comparación con 2019, las ventas acumuladas de Haulotte en 2020 ascendieron a 439,6 millones de euros en comparación con 610,8 millones de euros en 2019, una disminución del -27% (a tipos de cambio constantes) entre los dos períodos.

A lo largo del año, el Grupo finalmente registró un resultado operativo corriente de € +11,9 millones (excluyendo ganancias y pérdidas por cambio de moneda) o + 2,7% de los ingresos, un -67% menos que en 2019. La mejora observada durante el segundo semestre se explica principalmente por un mejor control de los costes fijos, sin reestructuración ni impacto en los proyectos estratégicos del Grupo.

A pesar de ello, en línea con los resultados publicados en el primer semestre del año, el beneficio neto fue de -27,4 millones de euros, impactado significativamente por unas pérdidas cambiarias acumuladas de -17,8 millones de euros (incluyendo -14,1 millones de euros de pérdidas no realizadas) debido al fortalecimiento continuo del euro frente a la gran mayoría de las monedas, en particular el dólar estadounidense y las monedas latinoamericanas, así como un deterioro adicional de -4,3 millones de euros en el fondo de comercio de la UGE de América del Norte.

En este escenario sin precedentes, Haulotte realizó los ajustes necesarios para reducir su requerimiento de capital circulante durante el año en -35,3 millones de euros, impulsado por una fuerte caída de las existencias (-49,2 millones de euros). A pesar de ello, la deuda neta del Grupo (excluidas garantías e IFRS16) aumentó en +11,6 millones de euros en 2020 en un contexto de continuas inversiones estratégicas.

Como recordatorio, Haulotte había obtenido una exención de todos los prestamistas del préstamo sindicado, por unanimidad y sin reservas, el 30 de junio de 2020, relativa al cumplimiento de los ratios por dos periodos (junio y diciembre de 2020), y una prórroga de un año de el contrato de préstamo sindicado, extendiendo su vencimiento hasta el 17 de julio de 2025.

HAULOTTE DEBERÍA PODER REGISTRAR UN CRECIMIENTO DE LAS VENTAS DE ALREDEDOR DEL + 10% EN 2021 Y LOGRAR UN MARGEN OPERATIVO ACTUAL DE ENTRE EL 3% Y EL 4%.

PERSPECTIVA 2021

Desde el inicio del invierno y la mitigación de los riesgos relacionados con la crisis sanitaria, se observa un repunte sostenido de la actividad empresarial, acompañado de una tensión en los precios de las materias primas y la disponibilidad de determinados componentes. En este contexto, Haulotte debería poder registrar un crecimiento de las ventas de alrededor del + 10% en 2021 y lograr un margen operativo actual (excluidas las ganancias y pérdidas por cambio de divisas) de entre el 3% y el 4%.

Income statement highlight - in € millions		2020	2019	Change
Excl. IAS 29 & excl. IFRS 16	Revenue	439,6	610,8	-28%
	Current operating income excl. gain & loss	11,9	36,1	-67%
	Operating income	3,2	29,0	-89%
	Net result	(27,4)	17,7	-255%
IAS 29 & IFRS 16 impacts on net result		1,4	1,8	
Consolidated net result		(26,0)	19,5	-233%

RAISING THE STANDARDS

PLATFORM BASKET

www.platformbasket.com

ANFIA

Made in Italy

IPAF Socio

Los resultados de Palfinger 2020 reflejan un año histórico

Obtuvieron un EBIT de 100,3 millones de euros, a pesar de COVID-19, con la deuda neta más baja desde 2013 (teniendo en cuenta el efecto de la NIIF 16), así como el flujo de caja libre más alto en la historia de la empresa. El objetivo que se han marcado de ingresos anuales para 2021 es más de 1.700 millones de euros.

Con la deuda neta más baja desde 2013 teniendo en cuenta el efecto de la NIIF 16, índices de balance significativamente mejorados y un flujo de caja libre históricamente alto, PALFINGER superó con éxito los desafíos de la crisis económica y sanitaria mundial en el año fiscal 2020.

"No pudimos escapar de los efectos de la crisis", dijo Andreas Klauser, CEO de PALFINGER," a través de acciones rápidas y específicas, pudimos contrarrestar activamente e impulsar aún más el proceso de transformación en curso". Destaca que 2020 fue un año histórico para PALFINGER.

ASPECTOS FINANCIEROS CLAVE

Las primeras acciones tomadas en el año de crisis aseguraron una buena rentabilidad para el Grupo. Los ingresos del Grupo PALFINGER AG ascendieron a 1.533,9 millones de euros en el año fiscal 2020 en comparación con 1.753,8 millones de euros en 2019. Esto corresponde a una disminución de 219,9 millones de euros, o el 12,5 por ciento. En comparación con 2019, el EBITDA disminuyó un 15,6 por ciento a 188,7 millones de euros, mientras que el margen de EBITDA fue del 12,3 por ciento, frente al 12,8 por ciento en 2019. Los ingresos operativos (EBIT) disminuyeron de 149,0 millones de euros en 2019 a 100,3 millones de euros. El margen EBIT disminuyó del 8,5 por ciento en 2019 al 6,5 por ciento en 2020. El resultado neto consolidado en 2020 disminuyó en un 37,8 por ciento a 49,8 millones de euros, en comparación con los 80,0 millones de euros en el año récord de 2019. Como resultado, las ganancias por acción disminuyeron de 2,13 euros en el año anterior, a 1,32 EUR. La deuda neta en 2020 fue de 397,1 millones de euros (2019: 525,6 millones de euros), que, excluyendo el efecto de la NIIF 16, es el nivel más bajo desde 2013. Los pasivos no corrientes cayeron de 609,0 millones de euros en 2019 a 536,1 millones de euros en 2020. En comparación con el período del año anterior, los pasivos corrientes se mantuvieron en el nivel de 404,4 millones de euros (2019: 403,5 millones de euros). El ratio de capital aumentó del 38,3 por ciento en el año fiscal 2019 al 39,6 por ciento en 2020.

DIVIDENDO

El Consejo de Supervisión y el Consejo Ejecutivo de PALFINGER AG resolvieron en su reunión del 25 de febrero de 2021 proponer un dividendo de 0,45 euros por acción a la Junta General de Accionistas del 7 de abril de 2021.

SEGMENTO DE PROGRESO

Debido al impacto de la pandemia en todas las líneas de productos, el segmento Ventas y Servicio registró ingresos externos de 1.443,4 millones de euros en 2020, un 12,1 por ciento menos que los 1.641,5 millones de euros de 2019.

En el segmento de operaciones, las plantas de producción registraron una utilización más fuerte en la segunda mitad de 2020 debido a una mayor acumulación de pedidos producido por una menor utilización de la capacidad debido a los bloqueos a raíz de la pandemia COVID-19. No obstante, los ingresos externos en el segmento de operaciones disminuyeron un 19,4 por ciento de 112,3 millones de euros en 2019 a 90,5 millones de euros en 2020.

PERSPECTIVA

"Las consecuencias económicas de la crisis también afectarán a 2021", dice el Sr. Klauser, "el cambio impredecible y el riesgo de mercado de COVID -19 siguen existiendo. Pudimos superar con éxito el ciberataque que tuvo lugar a finales de enero, aunque se seguirán sintiendo impactos puntuales en este sentido, especialmente durante el primer trimestre. "Gracias a la cartera de pedidos completa, PALFINGER tiene una buena cobertura en el primer semestre de 2021." Se espera que todos los mercados se recuperen y se estabilicen aún más y comenzaremos a ver esto a partir del verano", agrega el Sr. Klauser. La reversión prevista de la tenencia cruzada con SANY HEAVY INDUSTRIES aumenta la capacidad de PALFINGER para generar recursos financieros adicionales para adquisiciones estratégicas. "Además, en 2021 estamos invirtiendo más de 100 millones de euros en nuestro futuro, principalmente en modernización y digitalización", añade el Sr. Klauser.

Además, un mayor potencial de sinergia dentro del PALFINGER Group se beneficiará de la integración y la estandarización del sistema. En 2021, PALFINGER se esforzará por lograr ingresos anuales de más de 1.700 millones de euros y un margen de EBIT del 8%. Los objetivos financieros para 2024 son de 2.000 millones de euros en ingresos procedentes del crecimiento orgánico, un margen EBIT promedio del 10% y un ROCE promedio del 10% durante el ciclo económico.

Hinowa®
the future is now

NOVEDAD 2021

Plataforma Telescópica

TC13S

TeleCrawler13S

- **Capacidad de 230 kg** sin restricciones
- Con carro de oruga de traslación **"full electric"**
- Área de estabilización **compacta** 270x305cm
- Control **automático** de la extensión del brazo telescópico

Nueva cesta DSE con entrada doble y con suelo de rejilla

Batería de iones de litio
Accionamiento eléctrico de oruga

Contenedor para almohadillas de estabilizador y luces de trabajo LED delanteras y traseras

Sistema a Iones de Litio 52V / 80AH
Altura de trabajo 13m
Alcance operativo 6,4m
Ancho carro de orugas 75 /110 cm

Hinowa S.p.A.
Via Fontana ▪ 37054 Nogara (VR)
Tel. +39 0442 539100
info@hinowa.com ▪ www.hinowa.com

Skyjack presenta su tijera más grande

En su evento de lanzamiento SkyWorld, Skyjack ha lanzado su tijera todo terreno más grande, la SJ9664 RT, de 21,5 m de altura de trabajo.

A principios de 2019 Skyjack en el ARA Show presentó la nueva gama de tijeras SJ92XX, con alturas de trabajo de 12, 15,1, 18,1 y 21,1 metros y un ancho total. de 2,34 metros. Los primeros tres modelos ya fueron presentados y, el que faltaba, lo han presentado como SJ9664 RT de 21,5 m, un poco más ancho y un poco más alto.

La nueva máquina ofrece una altura de trabajo de 21,5 metros con dimensiones de plataforma de 1,9 por 4,31 metros, con dos extensiones de plataforma manuales y que llevan la longitud total a 7,1 metros. La capacidad máxima de carga es de 513 kg. Se ha reforzado para ofrecer una mayor rigidez, al tiempo que conserva el diseño autocentrante, ya probado por Skyjack, que sostiene la plataforma por igual en ambos extremos independientemente de la altura, con bloques deslizantes que se mueven hacia el centro desde ambos extremos. Los gatos de nivelación automática pueden nivelar la máquina en pendientes de hasta 10º, de adelante hacia atrás o 6º de lado a lado.

Al igual que con el resto de modelos todo terreno de gran tamaño, la SJ9664 RT utiliza una trasmisión por ejes (tipo manipulador telescópico) unido al sistema SmarTorque de alta eficiencia y bloqueo del diferencial mecánico para una máxima tracción. La potencia proviene de un motor diesel Kubota Stage V / Tier 4, sin necesidad de filtros de partículas o urea. Las grandes tijeras también cuentan con EcoStart que apaga el motor si se deja al ralentí durante tres minutos, una luz azul alerta al operador que debe presionar el botón de reinicio cuando se requiere una función.

El nuevo modelo tiene una anchura total de 2,44 metros y una longitud total replegada de 4,57 metros, una altura de transporte de 2,77 metros y un peso total de poco menos de 10 toneladas. Al igual que con todos los nuevos productos Skyjack "Next Generation", el SJ9664 RT tiene la opción del sistema telemático Elevate, que permite a los operadores ver información del motor y de la plataforma. También esta disponible de serie el sistema de código QR "Elevate Live".

El jefe de producto, Kristopher Schmidt, dijo: “Al igual que en nuestros elevadores de tijera eléctricos, analizamos qué cambios exigían los estándares, tanto ANSI en América del Norte como Stage V en Europa, y profundizamos un poco más para ver cómo podríamos desarrollar una gama completamente nueva para nuestros clientes. Llevar una máquina al mercado con una altura de trabajo de 21,5 m hace posible trabajar en siete pisos sin saltar a una gama más especial”.

“Con este equilibrio optimizado de potencia del motor, par y rendimiento hidráulico, hemos creado una solución rentable para las regulaciones y controles de emisiones. Otras áreas en las que hemos añadido valor para nuestros clientes son a través de las piezas comunes de nuestras otras tijeras RT de gran tamaño, caja de control resistente a impactos y mayor capacidad de nivelación con componentes mejor protegidos”.

La confianza es contagiosa

Confinamiento, distanciamiento social, teletrabajo, apenas celebraciones o en círculos muy reducidos... Restricciones y modos de vida nada habituales. Estos son los tiempos que nos está tocando vivir.

www.supralift.com, el mercado digital de carretillas y plataformas elevadoras de ocasión, quiere contagiar de confianza y enviar una Supra-Luz virtual, creando una comunidad donde unir a vendedores y compradores de carretillas elevadoras y equipos de manutención usados. Esta comunidad empieza a dar sus primeros pasos pero tiene que crecer para conseguir un espacio donde realizar consultas directas, crear encuentros digitales e inicializar negocios online. Hoy más que nunca Supralift desea que el que quiera participe, se dé a conocer y se contagie de confianza; clientes finales y proveedores.

Supralift ofrece un espacio para presentar y enlazar empresas. ¡Participa, contagia a compañeros y colegas, recomienda la comunidad Supralift! Creciendo se conseguirá el espacio virtual para intercambiar experiencias.

construyes! 2021 se centrará en la economía circular y la transición energética

El día 26 y 27 de mayo se celebra la IV edición del Congreso de Innovación Tecnológica en Construcción y Maquinaria bajo el lema "Green Challenge", con más de 250 profesionales ya confirmados. Se celebrará en streaming con más de 40 ponentes. A partir del 29 de marzo se abre la inscripción.

El día 26 y 27 de mayo se celebra la IV edición del Congreso de Innovación Tecnológica en Construcción y Maquinaria bajo el lema "Green Challenge", con más de 250 profesionales ya confirmados. Se celebrará en streaming con más de 40 ponentes. A partir del 29 de marzo se abre la inscripción.

La transformación digital permitirá dejar atrás la concepción tradicional de los procesos constructivos y hacer realidad el concepto de "Construcción 4.0", consiguiendo mejorar la eficiencia y productividad del sector a través de la industrialización de los procesos constructivos y la integración de las tecnologías digitales emergentes.

En medio de esta revolución tecnológica nació en 2018 construyes!, un congreso impulsado y organizado anualmente por ANMOPYC, ITAINNOVA y PTEC, con la estrecha colaboración de CNC y SEOPAN. Tras dedicar las tres primeras ediciones del congreso a la transformación digital, se ha decidido abordar en 2021 el reto de la transición ecológica a la que se enfrenta el sector de la construcción.

El programa contará con cuatro bloques de sesiones temáticas (Keynotes, mesas redondas, masterclass, paneles de perspectiva de la industria) en las que más de 40 profesionales de reconocido prestigio compartirán su visión estratégica, su conocimiento y experiencia sobre los últimos avances tecnológicos en esta transición verde y digital y las tendencias que impactarán más significativamente al sector de la construcción en los próximos años.

Algunas de las organizaciones y empresas que ya han confirmado su presencia en construyes! 2021 son: Subdirección General de Prospectiva, Estrategia y Normativa en Materia de Energía de MITECO, Subdirección General de Digitalización de la Industria y Entornos Colaborativos de MINCOTUR, UNE, CDTI, CECE, ERA, FIEC, FLC, ITAINNOVA, TECNALIA, EURECAT, CIDETEC, FUNDACIÓN HIDRÓGENO ARAGÓN, UNIVERSIDAD CARLOS III DE MADRID, EHU-UPV, VOLVO CE, JCB, FINANZAUTO, LOXAMHUNE, GAM, FCC CONSTRUCCIÓN, VIAS, DRAGADOS, BECSA (SIMETRÍA GRUPO), TECOPSA y CASALÉ.

Para esta IV edición, están dado su apoyo al congreso como patrocinadores: UNE, BONFIGLIOLI, LANA, NIHON KASETSU, CITOP MADRID, IMPLASER y NAVARRO LLIMA ABOGADOS.

since 1949
ORMIG

ORMIG S.p.A. Piazzale Ormig | Ovada (AL) ITALY
Tel. +39 0143.80051 | E-mail: mktg@ormigspa.com
ormigspa | **www.ormig.com**

Access Manager

Las empresas de alquiler pueden controlar el acceso a las máquinas con Genie Access Manager™

Nuevo Access Manager se adapta a las soluciones telemáticas de Genie® Lift Connect™

Para mejorar la seguridad de sus máquinas en el lugar de trabajo, las empresas de alquiler ahora tendrán la opción de gestionar remotamente el acceso a su flota utilizando Access Manager™, una nueva función complementaria del sistema telemático Genie® Lift Connect™. Ahora, cualquier unidad equipada con Lift Connect puede adaptarse para incluir Access Manager, lo que permite a las empresas de alquiler ampliar las ventajas de su sistema Lift Connect.

Evita los Robos

Controla el Acceso

Monitorea la Utilización

«Si una unidad está equipada con Access Manager, el operario debe introducir un código antes de poder arrancar la unidad, lo que garantiza que sólo los operarios autorizados pueden operar la máquina. Esto no solo aumenta la seguridad de las propias máquinas, sino que también puede ayudar a garantizar que únicamente operarios capacitados tengan códigos», dice Christine Zeznick, Directora de Producto y Desarrollo de Negocio Genie, Sistemas Telemáticos, Terex AWP.

Access Manager funciona asignando un código único —que puede generarse aleatoriamente o seleccionarse personalmente, como el código pin de un cajero automático— a un operario específico a través del portal Lift Connect. Ese operario puede entonces ser asignado a un equipo específico. La unidad únicamente puede arrancarse cuando el operario introduce un código autorizado en el teclado del Access Manager, o cuando utiliza una tarjeta RFID Access Manager autorizada, que puede adquirirse por separado. Dado que Access Manager está pensado para su uso en el lugar de trabajo, el teclado ha sido diseñado específicamente con botones altamente táctiles y duraderos que pueden pulsarse fácilmente, incluso con guantes de trabajo puestos.

Coincidiendo con el lanzamiento de Access Manager, cualquier máquina que actualmente tenga una suscripción Lift Connect activa y un sistema de control CAN podrá utilizar la nueva función de desactivación remota. La desactivación remota, que es independiente de Access Manager, permitirá al propietario del equipo desactivar o activar el funcionamiento de su equipo de forma remota a través del portal Lift Connect, proporcionando a los propietarios oportunidades adicionales para gestionar y proteger sus flotas de forma remota.

Access Manager estará disponible a partir de finales del primer trimestre de 2021 en países en los que Lift Connect está actualmente aprobado
liftconnect-certifiedcountryflyer-na-amd-052019-final.pdf (genielift.com)
Para más información sobre el programa Genie Lift Connect, visite ***https://www.genielift.com/es/support/lift-connect***

Kiloutou España abre una nueva agencia en el norte de Madrid

Las nuevas instalaciones están situadas en la localidad madrileña de Alcobendas y cuentan con 3.500 m².

La nueva agencia KILOUTOU está situada en la Calle Valportillo Primera, 20, en la localidad madrileña de Alcobendas y cuenta con una superficie total 3.500 m² de los cuales más de 2.500 m² corresponden a la zona de exposición exterior.

Con esta apertura, la compañía continúa desarrollando el ambicioso plan de expansión territorial que comenzó en 2015 con la llegada del Grupo galo a España. “Reforzar nuestra presencia en el centro del País nos permite ser más competitivos y ampliar nuestra cuota de mercado en un área clave”. afirma Jordi Varela, CEO de KILOUTOU España.

Fieles a su naturaleza generalista, la agencia, que ya ha comenzado su actividad, cuenta con una amplia gama de maquinaria de nueva adquisición que incluye equipos de movimiento de tierras, elevación, herramientas profesionales, equipamiento y seguridad, energía, climatización y jardinería, para cubrir las diferentes necesidades de los clientes del norte de Madrid.

La nueva agencia de KILOUTOU Alcobendas consolida la presencia de la marca en la Comunidad, que cuenta ya con 5 las delegaciones KILOUTOU ubicadas en localizaciones estratégicas de Madrid.

El Grupo KILOUTOU prevé continuar con su plan de expansión orgánico en España en 2021 y no descartan que se produzcan nuevas aperturas a lo largo de este año.

IPAF y su portal de accidentes, invitados a Skyworld Event de Skyjack

Skyjack ha organizado esta semana un evento on Line para presentar nuevos modelos de mástil vertical, nuevos brazos articulados, telescópicos y tijeras.

Cada tarde han invitado a un experto de la industria, y el 23 de febrero le tocó el turno a Peter Douglas, CEO y Director de IPAF y Brian Parker, Director Técnico y de Seguridad de IPAF, que hablaron sobre el portal de accidentes de IPAF y sus estudios sobre seguridad, mediante la ponencia: "Reduciendo Accidentes a través de la Inteligencia".

IPAF promueve la seguridad y uso efectivo de las plataformas a nivel mundial. Su visión es ser visto por miembros como la organización líder en seguridad a nivel mundial.

Con los cursos IPAF se obtienen las tarjetas PAL, que acreditan la formación recibida por el operario.

Peter Douglas explicó que la iniciativa para reportar los accidentes empezó en 2010 desde Reino Unido, y a lo largo de los años se ha ido fraguando esa idea, con reuniones, Comités y estudios de mercado.

EN 2019 SE REUNIERON LOS DATOS Y EN FEBRERO DE 2020 SE LANZÓ EL PRIMER ESTUDIO DE SEGURIDAD DE PLATAFORMAS A NIVEL MUNDIAL

¿POR QUÉ ES TAN IMPORTANTE RECOLECTAR LOS DATOS? BÁSICAMENTE SE TRATA DE EVITAR QUE SE REPITAN ESOS ACCIDENTES, Y QUE LA GENTE APRENDA QUE ES LO QUE NO HAY QUE HACER. CUANTOS MÁS INFORMES HAYA, MEJOR SE PUEDE ESTUDIAR EL POR QUÉ PASAN ESOS ACCIDENTES Y CUÁL ES LA MEJOR FORMA DE PREVENIRLOS.

En 2019 se reunieron los datos y en febrero de 2020 se lanzó el primer estudio de seguridad de plataformas a nivel mundial.

¿Por qué es tan importante recolectar los datos? Básicamente se trata de evitar que se repitan esos accidentes, y que la gente aprenda que es lo que no hay que hacer. Cuantos más informes haya, mejor se puede estudiar el por qué pasan esos accidentes y cuál es la mejor forma de prevenirlos.

Estos datos posteriormente sirven para mejorar los programas de formación de operarios, los programas para directores, los de carga y descarga, al igual que los cursos para selección adecuada de la plataforma.

IPAF lleva a cabo numerosas campañas de publicidad que pone a disposición de sus miembros, así encontramos campañas enfocadas en diferentes temas desde 2016.

Algunas de las campañas de publicidad han sido:
2016: Entrega segura de máquinas
2017: Vuelta a lo básico

2018: Planear a tiempo
2019: Street smart (trabajo en la calle inteligente)

Han creado posters de Andy Access en 10 idiomas diferentes, hasta 22 posters diferentes.

Una de las novedades que han lanzado recientemente y que demuestra la capacidad de IPAF de adaptarse a los tiempos es la Tarjeta PAL Card en el teléfono, lanzado recientemente.

Disponible también para los que tienen tarjetas ya existentes. Se puede descargar en Apple Store y para Android.

Tendrá un Wallet digital para las licencias IPAF.

Respeto al estudio que ha realizado IPAF sobre accidentes, algunos datos importantes son:
- Se han reunido casi 4000 incidentes en el sistema
- Datos de empresas de 27 países
- Han sido 12,000 descargas de los posters de Andy Access
- Se han creado 22 posters y 14 Pipeline en 8 idiomas

La tarjeta digital de Ipaf se lanzará en abril de 2021 en Reino Unido y más tarde en el resto del mundo.

PORTAL DE ACCIDENTES

Brian Parker, el Director Técnico y de Seguridad de IPAF explicó que la nuestra es una industria mundial que crece cada vez más y hay que trabajar por la seguridad, una misión que se debe abordar desde todos los aspectos, fabricantes, alquiladores y usuarios.

Este portal de accidentes IPAF anima a las empresas a reportar DE FORMA ANÓNIMA los accidentes, tales como incidentes durante las operaciones en el lugar de trabajo, incidentes sobre el mantenimiento, entrega y uso, etc.

El estudio identifica los accidentes típicos y más frecuentes, por tipo, por sector, donde ha ocurrido y por país.

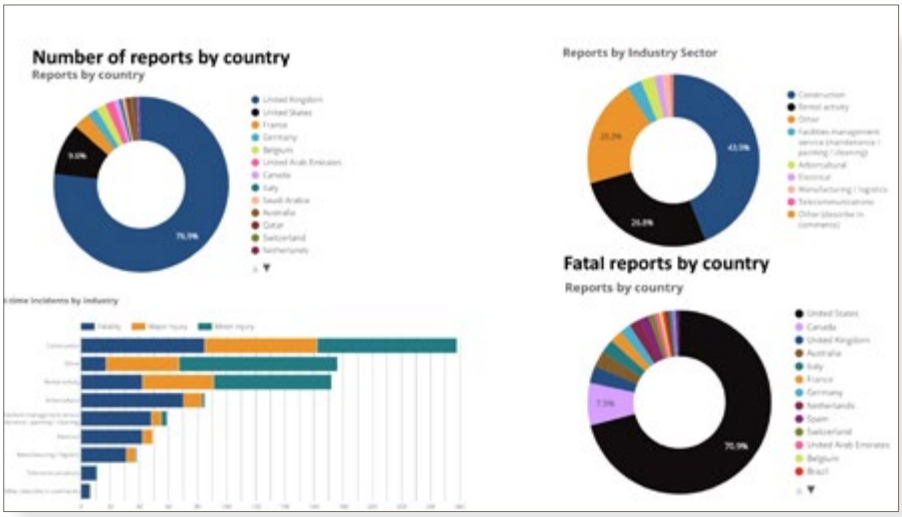
Hasta el año pasado casi todos los reportes de accidentes venían del Reino Unido, pero en el último año ha cambiado la tendencia y se van animando empresas de otros países como muestran los gráficos.

Os recordamos que la inclusión de datos es anónima y dónde se pueden reportar los accidentes: ***www.ipafaccidentreporting.org***

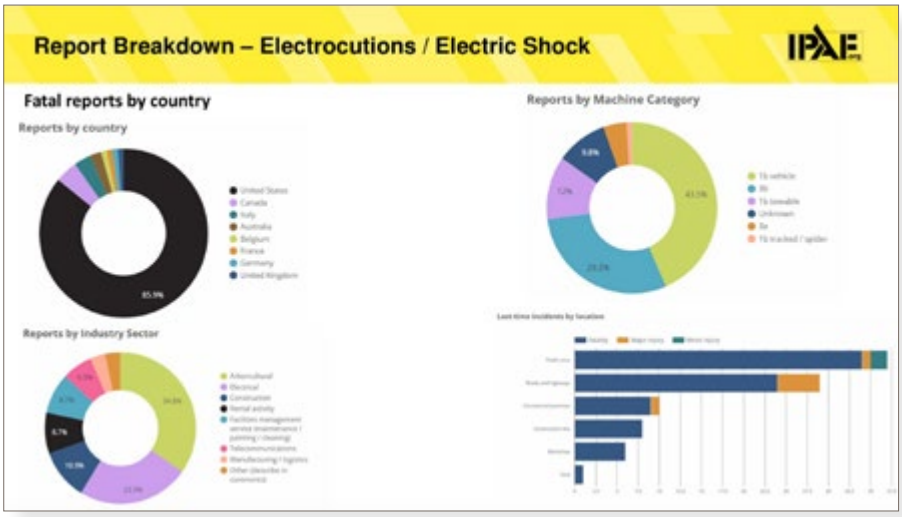
UNA DE LAS NOVEDADES QUE HAN LANZADO RECIENTEMENTE Y QUE DEMUESTRA LA CAPACIDAD DE IPAF DE ADAPTARSE A LOS TIEMPOS ES LA TARJETA PAL CARD EN EL TELÉFONO, LANZADO RECIENTEMENTE. DISPONIBLE TAMBIÉN PARA LOS QUE TIENEN TARJETAS YA EXISTENTES. SE PUEDE DESCARGAR EN APPLE STORE Y PARA ANDROID.

5 CAUSAS PRINCIPALES DE ACCIDENTES EN PLATAFORMAS ELEVADORAS

1.- Caídas de la plataforma
2.- Electrocución
3.- Atrapamiento
4.- Vuelco de la máquina
5.- Choque de la máquina con un vehículo



ESTE PORTAL DE ACCIDENTES IPAF ANIMA A LAS EMPRESAS A REPORTAR DE FORMA ANÓNIMA LOS ACCIDENTES, TALES COMO INCIDENTES DURANTE LAS OPERACIONES EN EL LUGAR DE TRABAJO, INCIDENTES SOBRE EL MANTENIMIENTO, ENTREGA Y USO, ETC.



¿Sabías cuáles son las 5 causas principales de accidentes en plataformas elevadoras según el estudio accidentes de IPAF?

1.- Caídas de la plataforma
2.- Electrocución
3.- Atrapamiento
4.- Vuelco de la máquina
5.- Choque de la máquina con un vehículo

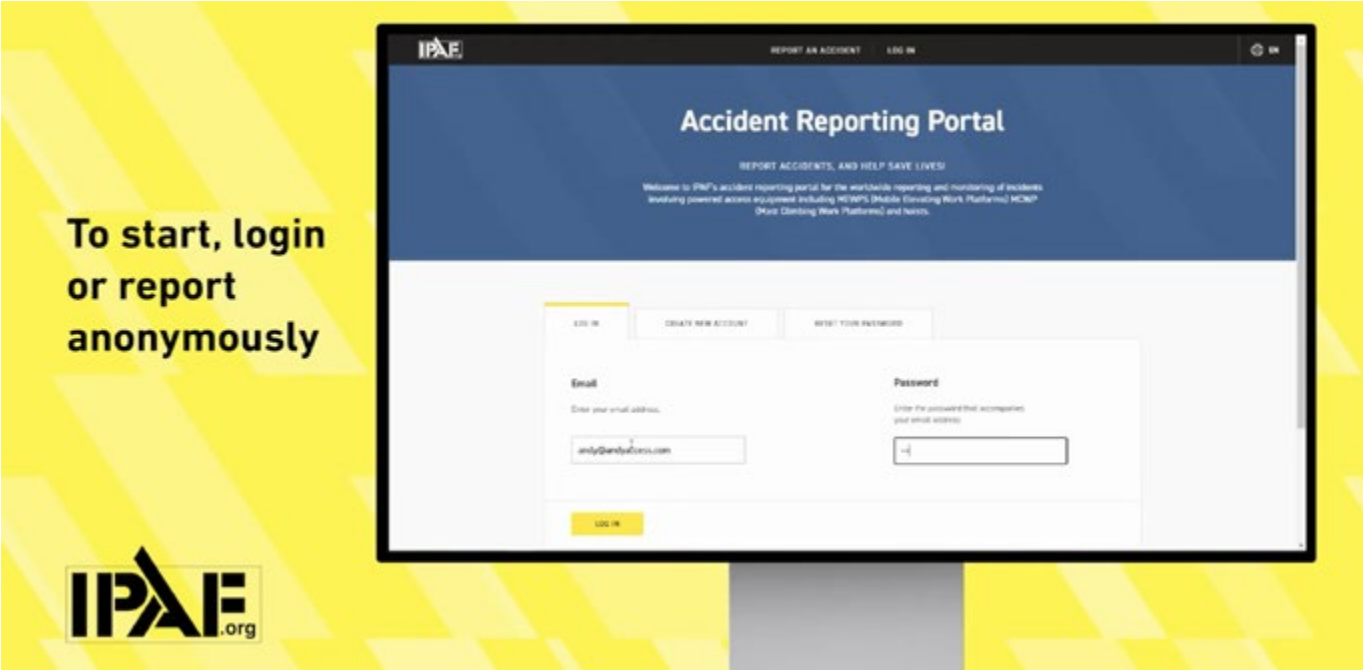
El gráfico muestra los accidentes por caídas y la información de los que más han reportado proviene de Reino Unido, seguido de EEUU y luego el resto de países. Los accidentes reflejan como la construcción es donde más se producen, seguido de los alquiladores.

El gráfico muestra por ejemplo, en los accidentes por electrocución se dan en su mayoría en EEUU, seguido de Canadá, Italia, Australia, Bélgica, Francia, Alemania y Reino Unido. Y el sector donde más electrocuciones hay es en trabajo con árboles, antes que en sector eléctrico, y tercero seguido por la construcción.

Estos son sólo algunos de los ejemplos que se desarrollan en el estudio de mercado y en el portal de accidentes.

Desde Movicarga animamos a las empresas a comunicar los accidentes en el portal de IPAF para que todo lo que se pueda aprender y evitar repetir en el pasado, no caiga en saco roto.

OS RECORDAMOS QUE LA INCLUSIÓN DE DATOS ES ANÓNIMA Y DÓNDE SE PUEDEN REPORTAR LOS ACCIDENTES: WWW.IPAFACCIDENTREPORTING.ORG



Manain

Cabinas XXL con tecnología de bajo consumo energético

Restauración a la carta. ¡Te pintamos la máquina!

+40.000m2 de exposición de maquinaria

Máquina de chorrear

Cabina para articuladas de 43m

Showroom con maquinaria eléctrica

+ 15 AÑOS RESTAURANDO MAQUINARIA DE ELEVACIÓN

¡ENTREGA INMEDIATA!

+ de 250 máquinas
¡Consulta el listado!

RESTAURADA BEST QUALITY

MA 3156 | Manitou 120 AETJL | 2007
Eléctrica | 12M
12.950 €

RESTAURADA BEST QUALITY

MA 3051 | Genie Z45/25 RTJ | 2011
Diésel | 16M
22.950 €

EN STOCK

MA N 719 | LGMG AS0808 | 2021
Eléctrica | 10M
a consultar

EN STOCK

MA N 782 | LGMG SR 1323D | 2021
Diésel | 15M
a consultar

¡Ven a verlas en nuestro **Showroom**!

Pol. Ind Oriola, C/ Po 24-28
43870 Amposta (Tarragona)

comercial@manain.com

901 001 888
638 570 139

manain.com

SATISFACCIÓN · CALIDAD · EFICIENCIA

Manain

e-Yellow

Kiloutou España celebra la cuarta edición de su Yellow Party en formato virtual

Tras la edición de 2020 celebrada en PortAventura, el evento estandarte de la marca se ha adaptado para garantizar su continuidad pese a la crisis sanitaria.

Kiloutou España celebró su convención anual, este año en formato "e-Yellow", el pasado martes 16 de febrero. El evento tuvo lugar en la emblemática Sala Apolo de Barcelona desde donde se transmitió en directo vía streaming para todos sus empleados.

Jordi Varela, CEO de Kiloutou España, ejerció de maestro de ceremonias dirigiendo la gala, de 90 minutos de duración, en la que no faltó el humor y el ambiente festivo que caracteriza la Yellow Party.

Los diferentes ponentes invitados en la e-Yellow fueron pasando por el escenario de la Sala Apolo para reflexionar sobre el desarro-

llo de 2020 y presentar las líneas estratégicas y proyectos estrella para 2021.

Para mantener el estándar de calidad de esta celebración, la empresa contó con un importante despliegue de medios audiovisuales y una realización profesional. El resultado fue un seguimiento mayoritario del evento por parte de los integrantes de Kiloutou España y de otros países que forman parte del Grupo Kiloutou.

Por supuesto, el acto se celebró con todas las garantías sanitarias necesarias y la supervisión de los responsables de prevención de la Compañía.

Pese a las circunstancias actuales, Kiloutou se niega a renunciar a su evento estandarte "Nos hemos adaptado a las circunstancias, pero la Yellow Party debe celebrarse por respeto a las personas que forman parte de Kiloutou España, porque la Yellow es lo que somos. La Yellow es lo que nos une" - Jordi Varela, CEO de Kiloutou España.

Compromiso medioambiental: El Grupo Infical desarrolla el cálculo de su Huella de Carbono en Ficara®

Dentro de la línea estratégica de las compañías, en el Grupo Infical quiere seguir afirmando sus valores y principios colaborando como empresas en el desarrollo común de nuestra sociedad.

El compromiso claro con la calidad y la mejora del medio ambiente les impulsa a esta nueva tarea, recién iniciada, de realizar el cálculo de la Huella de Carbono en su empresa FICARA® y próximamente también en ALCAMAR®. Una manera más de sumarse y comenzar a asumir los Objetivos para el Desarrollo Sostenible (ODS) de la Agenda 2030 de la ONU.

Además de poner en marcha oficialmente el Cálculo de la Huella de Carbono en el Ministerio para la Transición Ecológica, de la mano de sus colaboradores DISCAL, se realizarán una serie de acciones de comunicación interna para divulgar e incentivar estos valores medioambientales entre los trabajadores dentro de sus empresas como parte del trabajo del día a día.

Este Registro del Cálculo de la Huella de Carbono, de carácter voluntario, recoge los esfuerzos de las empresas, administraciones y otras organizaciones españolas en el cálculo, reducción y compensación de las emisiones de gases de efecto invernadero que genera su actividad. A su vez, facilita la posibilidad de compensar toda o parte de su huella de carbono, mediante una serie de proyectos forestales ubicados en territorio nacional. Estos proyectos, integran numerosos beneficios ambientales y sociales, entre los que se encuentra la absorción de dióxido de carbono de la atmósfera, también conocida como secuestro de carbono.

El organismo encargado de registrar y coordinar estas actuaciones es el Ministerio para la Transición Ecológica y el Reto Demográfico a través de la Oficina Española de Cambio Climático (OECC). Cuando una organización se inscribe en el registro, recibe un certificado de inscripción y el derecho al uso de un sello que permite distinguir de un vistazo:

El nivel de participación de la organización en el Registro: si calcula su huella, ha conseguido reducirla o si ha compensado toda o parte de ésta.

El año al que corresponde este nivel de participación.

Desde el Grupo INFICAL®, a través de sus empresas ALCAMAR® y FICARA®, inician con ilusión este nuevo proceso con la fase de cálculo, para después conseguir reducir su Huella de Carbono y alcanzar la última fase del mismo donde se llevan a cabo procesos que permiten la compensación de CO_2, como la plantación de árboles.

Nueva Delegación

Nueva nave de la Delegación JOFEMESA en Málaga, para dar cobertura al servicio de alquiler de plataformas.

Jofemesa abre una nueva delegación en Málaga

JOFEMESA, en su estrategia de aperturas de nuevos mercados, abre una nueva delegación y en esta ocasión apuesta por Málaga.

ALQUILER DE PLATAFORMAS ELEVADORAS

JOFEMESA sigue su imparable crecimiento en nuestro país, dándole un impulso a la Empresa y siguiendo su política de expansión, anuncia la nueva Apertura de Delegación JOFEMESA en Málaga, para ofrecer el servicio de alquiler de plataformas en los sectores de la construcción, obra civil e industria.

Joaquín Fernández, CEO de JOFEMESA explica a Movicarga: "Tenemos una amplia experiencia, conocimiento técnico, compromiso y disposición hacia el cliente, tanto para empresas como particulares".

En JOFEMESA abarcan todo tipo de alquiler de plataformas elevadoras, ***https://www.jofemesa.com/alquiler-de-plataformas-elevadoras/***, entre ellas:
- Plataformas tijera
- Plataformas telescópicas
- Plataformas articuladas
- Plataformas de orugas compactas

Con una trayectoria que nació en 1987, la filosofía de JOFEMESA como empresa es ofrecer siempre el mejor servicio al cliente, plena dedicación y ofreciendo todas las soluciones a sus necesidades con total garantía, responsabilidad y confianza.

En JOFEMESA se esfuerzan con sus clientes de igual manera que llevan haciéndolo desde el principio en el resto de Delegaciones que tienen en España, las cuales están en Madrid, Asturias y Valencia. También dan cobertura a Castellón y Alicante. Además ahora expandiéndose en Málaga.

Cuentan con un gran equipo de profesionales y ofrecen en todos sus equipos, marcas de calidad muy reconocidas.

El Sr. Fernández añade: "Llevamos el Servicio impregnado en nuestro ADN. Somos especialistas en el Alquiler de Plataformas. Tenemos una gran experiencia empresarial y capacidad profesional. Además, disponemos de un asesoramiento técnico cualificado. Nos esforzamos en adquirir equipos de última tecnología, poniéndolos a disposición de nuestros clientes".

DELEGACIÓN MÁLAGA

Dirección: Polígono Industrial Guadalhorce
C/ Hermanas Bronte, 70
29004 - Málaga
Email: jofemesamalaga@jofemesa.com
Telf. 951 173 730

En JOFEMESA ofrecen asesoramiento personalizado, con garantías de calidad y a una excelente relación de calidad-precio.

Pueden contactarles para recibir cualquier información necesaria sobre el alquiler de plataformas y de sus características.

JOFEMESA

Delegaciones en Madrid, Asturias, Valencia, Castellón, Alicante y Málaga.

Joaquín Fernández, CEO de JOFEMESA

Lifter by Pramac mejora la seguridad de su plataforma unipersonal LP12

Durante la Feria Logistics & Distribution 2019, Lifter by Pramac presentó al mercado su innovadora plataforma elevadora unipersonal LP12 con excelente acogida en el sector gracias a su facilidad de uso y de transporte.

La marca italiana ha introducido recientemente una mejora significativa en términos de fiabilidad y seguridad en esta plataforma unipersonal introduciendo unos estabilizadores adicionales con unas pequeñas ruedas pivotantes que permiten una mejor estabilidad sin comprometer la facilidad de uso y desplazamiento.

Esta plataforma unipersonal de elevación eléctrica (equipada con batería de gel de 12V-33Ah y cargador incorporado) permite operar de forma segura hasta 5 metros de altura con una carga máxima de 120 kg. Fabricada en aluminio y muy ligera con sus 90 kg de peso propio (sin contrapesos), la LP12 está equipada con ruedas pivotantes con sistema de bloqueo central y se caracteriza por su diseño ergonómico y tamaño reducido (68 x 117 x 195 cm) que permiten su paso por puertas y ascensores.

La plataforma LP12 es ideal para trabajos de acabado en construcción, electricidad, climatización, limpieza, pintura, decoración y mantenimiento en general, y puede moverse fácilmente en el área de trabajo, así como ser cargada en vehículos donde puede incluso ser transportada en horizontal.

La oferta de Vehículos Auxiliares de Lifter by Pramac se completa con el Recogepedidos OP y la serie LT de mesas elevadoras, además del resto de líneas de la gama de manutención y elevación de Lifter: Transpaletas Manuales, Transpaletas Eléctricas y Apiladores.

NOOTEBOOM
SPECIAL TRAILERS SINCE 1881
Gets you there.

PAYLOAD
THAT GETS YOU THERE

El EURO-PX es la última generación de góndolas de cama rebajada con ejes pendulares de Nooteboom. 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.

Nooteboom. Gets you there.

WWW.NOOTEBOOM.COM

Nuevas plataformas de brazo de Skyjack

Skyjack ha presentado nuevas actualizaciones de sus plataformas telescópicas de 16 m, así como las nuevas plataformas de brazo articulado de 16 y 20 m.

Los nuevos modelos son los telescópicos SJ45T + y SJ66T, que sustituyen a los modelos existentes con la misma denominación, mientras que los dos nuevos modelos articulados son el SJ45AJ +, que sustituye al SJ46AJ y SJ46AJ +, y el SJ60AJ + que sustituirá al SJ51 / SJ63 y SJ63AJ +.

El cambio clave en las nuevas plataformas de brazo es la adopción del nuevo tren de transmisión por eje "SmarTorque" combinado con un sistema hidráulico de alta eficiencia. Es capaz de aprovechar la potencia del motor de manera más efectiva, permitiendo el uso de un motor diesel más pequeño y eficiente, que no requiere sensores adicionales, filtros de partículas diesel o líquido DEF. El rendimiento es muy similar al de los modelos que reemplazan, posiblemente con un poco menos de empuje para las pendientes más pronunciadas o el barro más pegajoso.

Skyjack ha utilizado dos años de información telemática real en el lugar de trabajo de cientos de máquinas, para el diseño de las nuevas máquinas. La velocidad máxima se ha reducido a 4 km/h. También está disponible una opción de motor Kubota de combustible dual para su uso con GLP.

La tecnología y el enfoque de la transmisión es similar a los que se utilizan en los últimos manipuladores telescópicos y la nueva gama de tijeras todo terreno.

Los dos modelos articulados son hasta un 20 por ciento más ligeros que las unidades que reemplazan, aunque ofrecen una altura de trabajo ligeramente inferior.

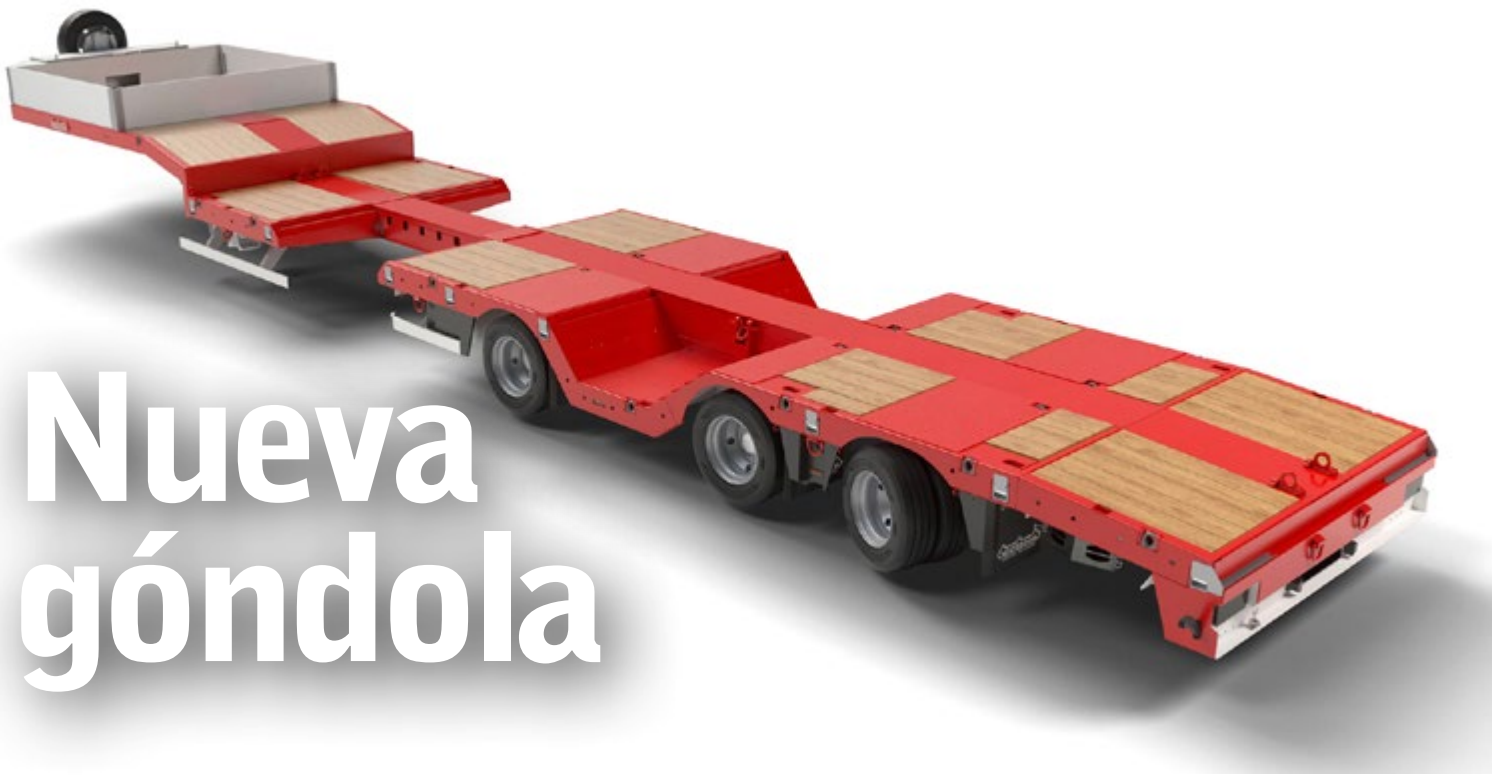
El SJ45AJ + pesa 5.075 kg en comparación con los 6.500kg del SJ46AJ +, mientras que el SJ60AJ + tiene un peso total de 8.557 kg, que se compara con los 10.235 kg del SJ63AJ +.

La capacidad de la plataforma es de 300 kg en el modelo articulado SJ45J + mientras que el nuevo SJ60AJ +, que reemplaza los modelos de 17,5 y 21,2 m, ofrece una capacidad de plataforma de 300 kg. sin restricciones hasta un máximo de 454 kg. Los nuevos telescópicos ofrecen 272 kg sin restricciones con una capacidad máxima de 454 kg. Las primeras unidades deberían comenzar a enviarse a partir del próximo mes.

El gerente de producto de Skyjack, Corey Connolly dijo: "El SmarTorque de Skyjack optimiza el engranaje de nuestro sistema basado en ejes, junto con un paquete hidráulico simplificado y de alta eficiencia, de modo que nuestras nuevas plataformas de 16 a 20 m pueden emplear motores de menos de 25 hp para ofrecer el mismo rendimiento en el sitio de trabajo que las unidades de mayor potencia. Los motores se han vuelto mucho más complejos y con requisitos para más dispositivos de control de emisiones (DOC DPF y más). Estos dispositivos y su impacto en el mantenimiento del motor pueden aumentar rápidamente el costo de propiedad. Pasar a un motor más pequeño evita todos estos costos asociados".

EASYLIFT®
AERIAL PLATFORMS

Tel. +39 0522.967620
info@easy-lift.com - www.easy-lift.com



Nueva góndola

Nooteboom presenta su nueva góndola de cama semirrebajada extensible con huecos para ruedas

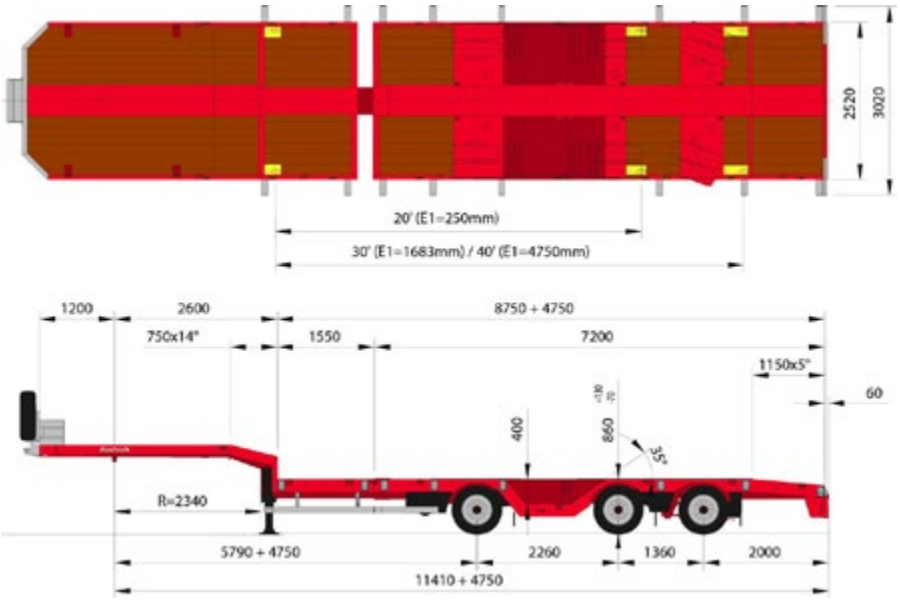
En adelante, gracias a los profundos huecos para ruedas, también se podrán transportar tipos más grandes de cargadoras de ruedas y camiones articulados de hasta 39 toneladas, algo que antes sólo era posible con una góndola baja.

Nooteboom ha ampliado su programa SMART con la nueva góndola semirrebajada extensible OSDS-48-03V(EBW) con huecos para ruedas. Esta góndola de 3 ejes con eje autodireccional tiene una carga útil de 39 toneladas a 80 km/h. Mediante la aplicación de un nuevo concepto de esta góndola semirrebajada con plataforma de carga extensible de 4750 mm, se ha alcanzado un peso muerto muy bajo de sólo 8.700 kg. En adelante, gracias a los profundos huecos para ruedas, también se podrán transportar tipos más grandes de cargadoras de ruedas y camiones articulados de hasta 39 toneladas, algo que antes sólo era posible con una góndola baja. Además, esta OSDS-48-03V(EBW) es multifuncional, por ejemplo, para el transporte de cargas divisibles, contenedores y máquinas de construcción. La corta distancia entre ejes entre el primer y el segundo eje, de sólo 2.260 mm, proporciona una maniobrabilidad óptima. Además, como esta góndola semirrebajada se fabrica en su serie SMART, el precio de compra es hasta un 50% más bajo que el de una góndola baja.

OSDS-48-03V(EBW) with CAT 972 Wheel loader

ESPECIFICACIONES COMPLETAS

El semirremolque OSDS-48-03V(EBW) es sumamente resistente y tiene una excelente rigidez a la torsión. El chasis tiene una conservación prolongada y duradera y cuenta con una galvanización metálica completa en caliente. Esto aumenta la vida útil del remolque y contribuye a un mayor valor residual. La gran calidad se refleja, además, en el uso de componentes de marca A como, las patas de apoyo Jost, los ejes SAF, la iluminación Hella, los neumáticos Goodyear y el sistema de frenado Wabco. La góndola semirrebajada cuenta con un completo equipamiento de serie, que incluye consolas extensibles en la zona de carga, y puede optimizarse según las necesidades con las opciones disponibles. Las opciones disponibles incluyen un eje elevador, mesas intermedias desmontables, caja de herramientas en el cuello de cisne, anillos ferry, tableros de aluminio, rampas, cubos de almacenamiento y cajas de herramientas bajo la plataforma de carga.



Drawing Nooteboom OSDS-48--03V(EBW) with dimensions

HUECOS PARA RUEDAS ASIMÉTRICOS

La forma asimétrica de los huecos para ruedas facilita la descarga de las máquinas cargadoras. El ángulo de inclinación especial de sólo 35 grados que presentan, y los 400 mm de profundidad facilitan la salida desde una parada. Además, están equipados con travesaños de acero que proporcionan el máximo agarre al entrar y salir. La posición también proporciona una distribución óptima del peso entre el cuello de cisne y la rodadura. Las dimensiones, son adecuadas para todas las marcas y tipos comunes de cargadoras sobre ruedas con diferentes diámetros de neumáticos, distancias entre ejes y pesos. Por ejemplo, una CAT 980K, una Doosan DL500, una Liebherr L586, una Volvo L220G, una Hitachi ZW370 o una Komatsu A500-6. Estos son sólo algunos ejemplos de cargadoras de ruedas grandes y pesadas que pueden ser transportadas con este OSDS-48-03V(EBW).

HUECOS PARA RUEDAS VARIABLE

El hueco para la rueda delantera se crea ampliando la plataforma de carga. Mediante el refuerzo deslizante opcional con extremos biselados, se puede adaptar el espacio necesario al tamaño de los neumáticos y a la distancia entre ejes de la pala cargadora o el volquete que se va a transportar.

FACILIDAD DE CARGA Y DESCARGA

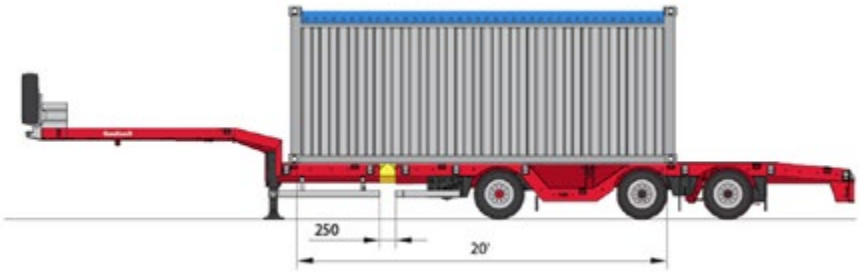
El largo rebaje de 1150 mm con una gran distancia al suelo hace que la carga y descarga de las máquinas sea sumamente sencilla. Para lograr el máximo agarre, la superficie de carga está provista de un suelo de madera maciza siempre que sea posible. Para la carga y descarga de máquinas de construcción, el cliente cuenta con una amplia gama de rampas, que van desde las rampas de aluminio de 2,4 metros de longitud hasta las rampas hidráulicas plegables automáticamente de 5 metros de longitud. En el caso de las máquinas extra anchas, las rampas hidráulicas y las consolas de extensión estándar pueden ampliarse hasta más de 3 metros. Cuando se trata de rampas de aluminio, pueden acoplarse hasta una anchura de más de 3 metros. Las máquinas más pequeñas también pueden conducirse hasta el cuello de cisne utilizando las rampas de enganche especiales.

MULTIFUNCIONAL

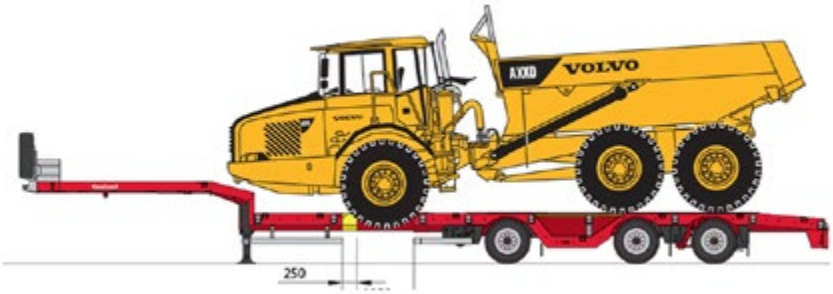
La góndola de cama semirrebajada es muy multifuncional. No sólo se limita a transportar cargadoras de ruedas y volquetes, sino también cargas divisibles, contenedores y máquinas de construcción sobre ruedas. En caso necesario, los huecos para las ruedas pueden cerrarse fácilmente, creando un suelo de carga completamente plano. Para ello, se dispone de soportes galvanizados extraíbles con ensanchadores deslizantes integrados y tablas de suelo de madera maciza. Como opción, los huecos de las ruedas también pueden llenarse completamente con piezas de madera maciza. La góndola semirrebajada está equipada de forma estándar con 3 pares de huecos para cierres intermedios, de forma que también se pueden transportar contenedores de 20', 30' y 40'.

SEGURIDAD DE LA CARGA

Para asegurar la carga, el semirremolque está equipado con varias argollas de amarre con certificación TÜV. Nooteboom estableció un nuevo estándar con estas argollas de amarre patentadas. Cumplen las normas internacionales y permiten asegurar la carga de forma óptima en todas las direcciones. El cuello de cisne, por ejemplo, está equipado con argollas de amarre TÜV de 5.000 daN, y el suelo de carga tiene nada menos que 22 piezas de argollas de amarre TÜV de 8.000 daN repartidas por los laterales y la viga central del remolque. Además de estas argollas de amarre, se han previsto huecos de amarre en los largueros laterales para la fijación de correas de amarre. A su vez, el semirremolque dispone de ganchos de cuerda opcionales debajo de los travesaños laterales. Opcionalmente, esto puede mejorarse con argollas de amarre extrafuertes de 13.400 daN con certificación TÜV en la parte delantera y trasera del piso de carga. En el OSDS-48-03V(EBW) se puede asegurar de forma óptima cualquier carga imaginable con los más altos estándares de seguridad.



OSDS-48-03V(EBW) with 20 feet container



OSDS-48-03V(EBW) with Volvo articulated dumper

GAM ha cerrado el año 2020 con beneficios de 1,2 millones de euros a pesar el Covid-19

En un año complejo y marcado por el Covid-19, tras un muy buen segundo semestre, la diversificación y recurrencia del negocio de la compañía GAM han permitido minimizar el impacto de la crisis provocada por la pandemia. Se refuerza el balance con la ampliación de capital (31,5 millones de euros) y con la novación de la deuda sindicada (75,4 millones de euros), que además se convierte en sostenible.

La multinacional española GAM (General de Alquiler de Maquinaria – BME: GALQ), compañía especializada en soluciones integrales de maquinaria para la industria, acaba de publicar los resultados correspondientes al ejercicio 2020, periodo en el que la compañía reaccionó rápidamente ante la crisis del COVID-19 y ha acreditado contar con un negocio flexible y resiliente.

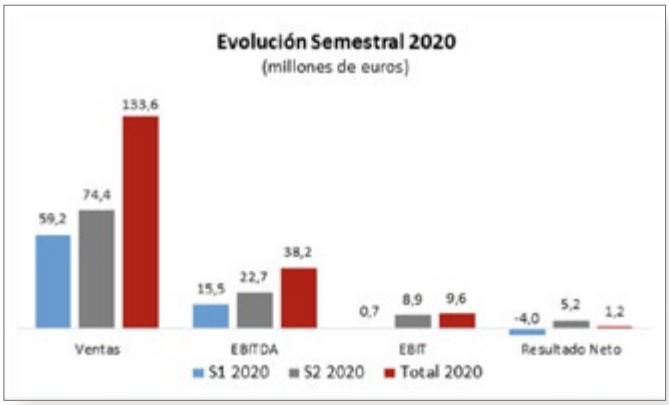
El año pasado ha sido el más difícil para la economía mundial de los últimos 75 y, a pesar de ello, GAM ha obtenido una cifra de ventas de 133,6 millones de euros, alcanzando un EBITDA de 38,2 millones de euros (un 29% sobre ventas) y un beneficio neto de 1,2 millones de euros. La facturación retrocedió un mínimo 6% respecto a los 142,7 millones conseguidos en 2019, debido a un primer semestre de 2020 especialmente afectado por la pandemia.

Estos resultados se han conseguido centrándose en la protección de las personas que forman el equipo, en el servicio a sus clientes, la satisfacción de sus inversores, así como en la contribución de GAM a la sociedad. El año pasado, durante los primeros meses de la pandemia, la compañía se vio obligada a llevar a cabo un ERTE debido a la caída de actividad, que se fue dejando de aplicar paulatinamente a medida que esta empezó a recuperarse, como reflejo del compromiso de GAM con sus empleados.

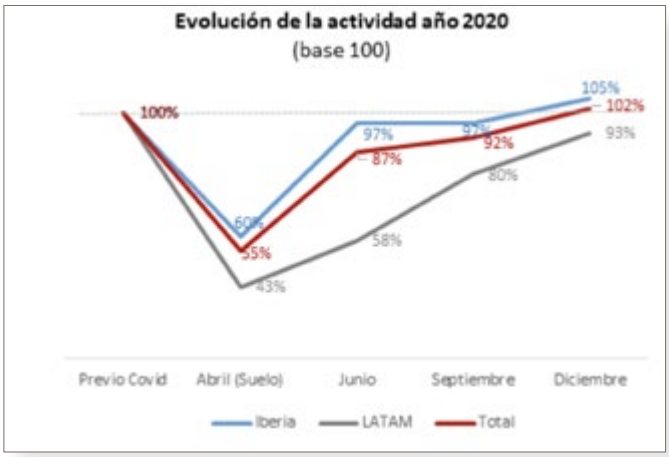
La evolución de la actividad en el segundo semestre (S2) ha sido muy positiva y, comparativamente con la primera parte del año (S1), la cifra de negocio creció un 26% y el EBITDA un 47%, para arrojar un beneficio de 5,1 millones de euros durante ese período, lo que compensó con creces el impacto negativo del primer semestre (ventas de 59,2 millones Vs. los 71,9 millones del S1 de 2019 y pérdidas de 4 millones de euros).

Adicionalmente al buen comportamiento del negocio, la compañía ha reforzado su balance realizando una ampliación de capital de 31,5 millones de euros (desembolsada en noviembre de 2020), y ha novado su deuda sindicada por importe de 75,4 millones de euros, convirtiéndola, además, en sostenible mediante un modelo "KPI Linked", que la condiciona en función de determinados KPI (Key Performance Indicators o indicadores clave de desempeño) medioambientales y sociales. Así, a cierre del ejercicio 2020, GAM tiene una deuda financiera neta de 108,6 millones de euros, un 11% inferior a 2019, y que supone mantener niveles de apalancamiento similares a los de ese año.

Según el presidente ejecutivo de GAM, Pedro Luis Fernández, "GAM se ha centrado en el bienestar de nuestros empleados y en mantener una relación estrecha con todos nuestros clientes durante esta pandemia, incluso reforzándola. Los resultados que acabamos de presentar son una muestra de nuestra fortaleza y de la capacidad de nuestros empleados para enfrentarse a las adversidades con esfuerzo y determinación. Sin duda, estamos bien preparados para afrontar este incierto 2021 en el que seguiremos ampliando nuestro porfolio de servicios para acompañar a nuestros clientes y generarles más valor".



La alta diversificación en servicios y en las líneas de negocio ha hecho que se hayan recuperado tasas de actividad elevadas de manera rápida, consiguiendo una "recuperación en V". Así, en el punto más bajo, la compañía ha mantenido un 55% de su actividad previa al inicio de la pandemia y, a cierre de ejercicio, la actividad se ha recuperado totalmente en el mercado doméstico, siendo algo más lento el comportamiento en Latam.



Una de las claves de la buena evolución de GAM se debe al mix de negocios, ya que aproximadamente un 54% de la facturación proviene de servicios recurrentes y de negocios que no requieren inversión ("Negocios sin Capex"), lo que hace a la compañía menos dependiente de ciclos económicos o de crisis como la sufrida en 2020 por la COVID-19.

Las principales magnitudes al cierre del ejercicio pasado muestran la resistencia de la compañía a la crisis provocada por la pandemia, siendo la cifra de negocio de 133,6 millones de euros (-6% Vs. 2019),

el EBITDA de 38,2 millones de euros (un 29% sobre ventas) y el beneficio neto de 1,2 millones de euros.

GAM cuenta con una elevada posición de liquidez disponible (56 millones de euros), que le permitirá aprovechar oportunidades de crecimiento tanto orgánico como inorgánico.

Principales magnitudes
Datos consolidados (millones de euros)

P&G	2020	2019	Variación 20/19
Ventas	133,6	142,7	-6%
EBITDA	38,2	43,3	-12%
% S/ventas	29%	30%	-1 pp
Amortizaciones	-28,6	-29,6	-3%
EBIT	9,6	13,8	-30%
Financieros	-6,7	-5,4	24%
Diferencia de Cambio	-0,3	0,5	-161%
Extraordinarios	-1,8	34,7	-105%
Impuestos	0,3	-3,5	-109%
Resultado Neto	1,2	40,0	-97%

Cash Flow	2020	2019	Variación 20/19
Flujo de Caja de Explotación	39,8	35,0	14%
Flujo de caja de Inversión	-27,5	-21,8	26%
Flujo de caja de Financiación	3,9	-13,9	-128%
Flujo de caja Libre	16,2	-0,7	2373%

Disponibilidad de Tesorería	2020	2019	Variación 20/19
Caja	21,0	4,8	338%
Líneas Disponibles	35,2	2,1	1587%
Total Tesorería Disponible	56,2	6,9	717%

Balance	2020	2019	Variación 20/19
Patrimonio Neto	82,1	51,3	60%

Deuda Financiera	2020	2019	Variación 20/19
Deuda Financiera Bruta	129,6	126,9	2%
Caja	21,0	4,8	338%
Deuda Financiera Neta (1)	108,6	122,1	-11%

(1) Definidos según Medidas Alternativas de Rendimiento incluidas en Cuentas Anuales consolidadas

Durante este pasado año, GAM ha iniciado un proceso de transformación lanzando un programa de digitalización de la organización en colaboración con la empresa especializada Rooter centrado en las personas, los procesos y en la eficiencia del dato.

Asimismo, está inmersa en un Plan de Sostenibilidad tras haberse incorporado como partner a la firma EIT InnoEnergy con proyectos tanto de economía circular como de última milla, con el objetivo de garantizar la preservación del entorno.

PLATAFORMAS DE BAJA ALTURA

LOW LEVEL ACCESS

Las plataformas de acceso de bajo nivel cada vez están más de moda, ya sea porque la oferta se ha ampliado considerablemente con muchos de los fabricantes optando por este camino, o porque los usuarios las prueban y las demandan por su versatilidad, frente a otras opciones como escaleras o andamios.

Son equipos asequibles, muy versátiles e ideales para mantenimiento, para mejorar la seguridad y la productividad en sus operaciones de construcción, renovación y mantenimiento. Aunque esta clase de equipo de acceso motorizado no es nueva, ha experimentado un resurgimiento en los últimos años y es un camino de no retorno.

Hay empresas que sólo se especializan en Low Level Access en el norte de Europa y en Brasil como por ejemplo Nest Rental.

Os traemos un especial donde podrás conocer las novedades de los fabricantes, la oferta que tienen y el por qué estos equipos son tan demandados.

Haulotte

Haulotte tiene mástiles verticales de 6 a 10 m de altura de trabajo.

La gama de mástiles Star tiene unas dimensiones compactas, sus motores AC y su elevación recta, son extremadamente fáciles de conducir en los espacios más estrechos tanto en interiores como exteriores sobre superficies planas. La extensión de la plataforma ofrece espacio adicional. Los modelos con un pendular, permiten trabajar sobre obstáculos y poseen una excepcional zero desviación lateral, lo que los hace muy fáciles de maniobrar. Para trabajos de almacenamiento se puede utilizar el modelo llamado Picking, el cual además de elevar al operador permite almacenar materiales (como cajas) en una bandeja autonivelada e incluida en la máquina.

Haulotte cuenta además con los modelos Push-arounds: una solución económica y eficaz para uso en interiores.

La gama Quick-Up de Haulotte es compacta y fácil de usar. Es ideal para trabajar en suelos sensibles y ofrece una gran maniobrabilidad en espacios reducidos. Disponibles de 7 a 14 metros de altura, estos ascensores eléctricos están adaptados para una amplia gama de aplicaciones en interiores: desde mantenimiento y restauración, hasta eventos deportivos u otros.

Genius

En Bauma Genius lanzó la tijera simple Easy 720 y la doble tijera Easy Gemini 720 que se montan en camiones muy ligeros. El 720 tiene dos estructuras de tijera independientes que pueden trabajar simultáneamente a diferentes alturas y pueden moverse hacia adelante y hacia atrás en orugas especialmente diseñadas. El modelo ha sido desarrollado para ser utilizado en el interior de túneles y trabajar de forma simultánea e independiente a diferentes alturas de túnel. La altura de trabajo de ambos modelos es de 7,2 m con una capacidad de carga de 130 kg.

ELS Lift

ELS Lift, con sede en Turquía, ha ampliado su gama de elevadores de tijera de acceso de bajo nivel con el Junior 4.5. El nuevo modelo de 4,5 m de altura de trabajo se suma a la actual altura de trabajo de 5,5 m, Junior 5.5, y ambos ofrecen una capacidad de cesta de 240 kg.

La compañía agregó un tercer modelo alternativo de la gama, el Junior 5.5 SP y es la máquina más ligera de su clase, con un peso de 660 kg. En España lo distribuye Small Lift.

Faraone

Faraone tiene elevadores recogepedidos de 4 a 6,5 m y elevadores para mantenimiento tanto manuales como autopropulsados de 4 a 7 m.

Ahern Ibérica

ENRIQUE GARCÍA,
DIRECTOR GENERAL, AHERN IBÉRICA

Mov.- ¿Qué modelos de baja altura comercializa su empresa? Explíquenos la gama que ofrecen y sus principales características.

Snorkel ofrece uno de los rangos de acceso de bajo nivel más completos disponibles, que incluye cuatro mini elevadores de tijera de empuje, además de opciones de elevador de tijera autopropulsado. El Snorkel S3006P es el modelo de empuje más pequeño de la gama con una altura máxima de trabajo de 4,0 m y una capacidad de elevación de 240 kg. Los Snorkel S3008P y S3010P más grandes tienen alturas de trabajo máximas de 4,5 m y 5 m respectivamente, y también pueden levantar hasta 240 kg. Estos modelos pesan menos de 370 kg cada uno, se pueden transportar en un ascensor y están diseñados para uso en interiores.

Más recientemente, Snorkel presentó una versión para exteriores de su popular mini elevador de tijera de empuje. El Snorkel S3210P mide 0,81 m de ancho, tiene una altura máxima de trabajo de 5,0 m, una capacidad de plataforma de 240 kg y pesa 470 kg.

En términos de acceso de bajo nivel autopropulsado, Snorkel ofrece el S3010E, que es un mini elevador de tijera manejable con una altura máxima de trabajo de 5.0 m, una capacidad de plataforma de 227 kg y viene equipado con un minicargador altamente maniobrable, radio de giro interior cero y controles intuitivos de palanca de mando tipo "apuntar y avanzar".

Mov.- ¿Hay modelos que se demanden más que otros? ¿Por qué?

Los modelos de empuje Snorkel S3008P y S3010P han sido los más demandados, ya que a menudo se utilizan en grandes volúmenes en proyectos de construcción de varios pisos para aplicaciones de acondicionamiento de interiores, mantenimientos eléctricos y decoración, como una alternativa más segura y productiva a escaleras y andamios.

Mov.- ¿Cuál es el último modelo que han lanzado en el mercado?

En 2020, Snorkel presentó el nuevo Snorkel S3210P clasificado para exteriores. Con un

ancho de 0,81 m, esta es una versión apta para exteriores del mini elevador de tijera de empuje Snorkel S3010P, con una altura máxima de trabajo de 5 m, una capacidad de elevación de 240 kg y un peso de solo 470 kg. Desarrollado en respuesta a la demanda del cliente, el Snorkel S3210P ofrece los mismos niveles de fácil operación y facilidad de servicio que la unidad para interiores, pero podrá usarse en áreas de interiores con una carga de viento, como por ejemplo donde hay puertas y ventanas abiertas, así como en aplicaciones al aire libre.

Proporcionando una solución de trabajo de bajo nivel en altura para áreas al aire libre o áreas interiores con cargas de viento, el Snorkel S3210P está clasificado hasta una velocidad máxima del viento de 12,5 m / s. Equipado con un sistema de freno automático de serie para evitar el movimiento cuando se eleva el elevador, el S3210P se puede empujar fácilmente cuando se guarda entre las áreas de trabajo y se transporta en un elevador de pasajeros. Con puertas de entrada estilo salón, ruedas que no dejan marcas y controles de botón simple como estándar, el Snorkel S3210P está construido para una vida útil prolongada, en entornos de construcción, alquiler y mantenimiento.

Mov.- A la hora de elegir este tipo de máquinas, ¿cuál es la que el cliente tiene en cuenta a la hora de elegir modelo y marca?
Todos los productos de Snorkel, que van desde las mini tijeras de empuje hasta el brazo telescópico más grande del mundo, se basan en la filosofía de la empresa de "mantenerlo simple". Esto se traduce en productos que son simples de operar y mantener, así como confiables y robustos para brindar una larga vida útil con un tiempo de inactividad mínimo y bajos costos totales de propiedad.

Mov.- ¿De qué manera estas plataformas pueden incrementar la productividad de las empresas?
Los productos de acceso de bajo nivel se han diseñado para proporcionar una alternativa más segura y productiva a los métodos tradicionales, como escaleras de mano, podios y torres de andamios. Los productos de acceso de bajo nivel, como los mini elevadores de tijera autopropulsados o de empuje, aumentan la productividad en comparación con otros métodos, ya que no requieren ningún tiempo de instalación o desmontaje, a diferencia de una torre de andamio, y se pueden empujar o conducir fácilmente entre áreas de trabajo.

En comparación con las escaleras de mano y los podios, el operador en un mini elevador de tijera no tiene que subir y bajar al área de trabajo, lo que reduce la fatiga del operador y puede llevar herramientas y materiales al área de trabajo con ellos en la plataforma. La plataforma replegada también se puede utilizar para transportar sus herramientas y materiales entre trabajos.

En proyectos grandes, es común que cada trabajador tenga su propio elevador de tijera de empuje, que lo llevan consigo mientras realizan sus tareas diarias. Esto elimina los retrasos en la espera de las PEMP disponibles que se comparten entre los equipos.

Mov.- ¿Tienen un buen retorno de la inversión?
Si bien los productos de acceso de bajo nivel, como los mini elevadores de tijera son más costosos de comprar por adelantado que otros métodos de acceso, como escaleras de mano o podios, pueden reducir significativamente el riesgo de accidentes en trabajos de bajo nivel en altura. Si bien la reducción del riesgo de accidentes debe ser una prioridad para todas las empresas para la protección de sus empleados ante todo, la reducción del riesgo de accidentes también representa una importante oportunidad de ahorro de costos, que supera con creces al del precio de compra inicial.

Para las empresas de alquiler, los productos de acceso de bajo nivel representan una inversión inicial relativamente baja con el potencial de buenas tarifas de alquiler y utilización a largo plazo en proyectos de construcción a gran escala y de varios años por parte de los principales contratistas, muchos de los cuales han prohibido el uso de escaleras en sus lugares de trabajo.

Mov.- ¿Para qué tipo de clientes están destinados estos equipos?
Los productos de acceso de bajo nivel se utilizan comúnmente en aplicaciones de construcción y mantenimiento. Los mini elevadores de tijera de empuje son populares en proyectos de construcción de varios pisos, utilizados por comerciantes como electricistas, plomeros e instaladores durante las etapas de acondicionamiento. Los mini elevadores de tijera autopropulsados a menudo se elegirán para aplicaciones de mantenimiento en grandes instalaciones, donde el elevador se puede conducir entre tareas, en lugar de empujarlo. También son populares en el comercio minorista y el almacenamiento debido a sus controles simples e intuitivos, su tamaño compacto y su capacidad para maniobrar fácilmente en espacios y pasillos reducidos.

Mov.- ¿Los alquiladores es un mercado que debe considerarse incluido en el parque de alquiler?
Sí, el acceso de bajo nivel es una oportunidad interesante y creciente para el sector del alquiler. Estos productos se pueden alquilar a electricistas, carpinteros y contratistas de la construcción para proyectos comerciales e industriales, así como a centros comerciales, hoteles, oficinas y espacios de eventos para tareas de mantenimiento y decoración. El acceso de bajo nivel también puede ser un producto complementario a otros equipos que un cliente de alquiler pueda necesitar, como compresores o herramientas manuales.

Mov.- ¿Son máquinas caras?
En comparación con otros tipos de equipos de acceso motorizados y de empuje, el acceso de bajo nivel es razonablemente económico, pero ofrece muchos de los mismos beneficios de seguridad y productividad de las unidades más grandes. En comparación con las escaleras de mano y los podios, el acceso de bajo nivel puede parecer costoso en el punto de adquisición, aunque estos productos ofrecen un buen retorno de la inversión y ofrecen beneficios significativos, como un menor riesgo de accidentes y una mayor productividad en el lugar de trabajo.

Mov.- En el mercado hay cada vez más oferta y los fabricantes parece que cada vez apuestan más por estos modelos de baja altura, ¿hay características que les distinguen de la competencia?
La gama Snorkel de equipos de acceso de bajo nivel ha sido diseñada específicamente para ofrecer los mismos beneficios, confiabilidad y robustez que las plataformas de trabajo elevadoras móviles 'estándar' más grandes, al tiempo que garantiza un nivel de simplicidad en la operación y el mantenimiento para los operadores que no utilizan con frecuencia las PEMP estándar.

Esto incluye el uso de controles de botón simple en los modelos de empuje alrededor y un joystick omnidireccional de 'apuntar y avanzar' en el modelo autopropulsado Snorkel S3010E con dirección deslizante para una operación fácil e intuitiva. Todos los elevadores de bajo nivel Snorkel incluyen puertas de entrada estilo salón, que es consistente con la familia de elevadores de tijera eléctricos para losa, y los modelos de empuje están equipados con un sistema de freno automático que aplica los frenos automáticamente cuando el elevador está elevado. incluso si no se han aplicado los frenos manuales.

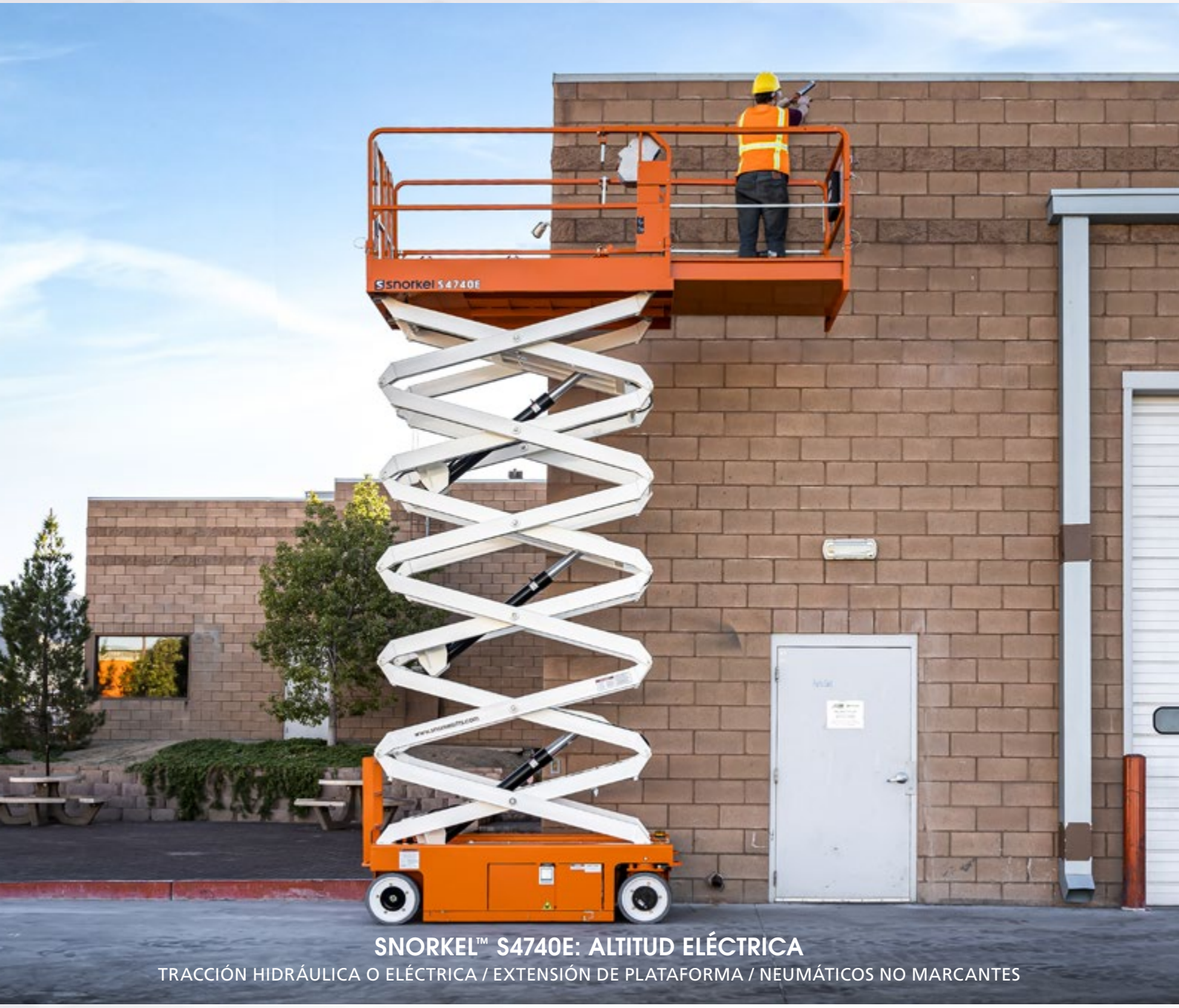
Pinche para ver el video

Mov.- ¿Es necesaria una formación para manejar este tipo de equipos?
IPAF ofrece formación en la categoría PAV (empuje vertical), que cubre estos productos de acceso de bajo nivel, como la línea de mini elevadores de tijera empujables de Snorkel. También ofrecen entrenamiento vertical móvil para elevadores de tijera, que incluiría el mini elevador de tijera autopropulsado Snorkel S3010E.

Mov.- ¿Cómo si ha desarrollado el último año para su empresa en cuanto a la venta de este tipo de equipos?
Debido a algunos retrasos en el inicio de nuevos proyectos de construcción de rascacielos en el centro de la ciudad causados por la pandemia, la utilización general de productos de acceso de bajo nivel en alquiler se redujo en 2020. Sin embargo, sigue siendo un segmento en crecimiento, y en Ahern Iberica vimos una demanda continua de este tipo de ascensores.

Mov.- Tienen en mente lanzar nuevos productos este año?
Snorkel ofrece una de las gamas más grandes de soluciones de acceso de bajo nivel de los fabricantes de línea completa, y continuamos evaluando el mercado de estos productos. Recientemente, ha habido una expansión en productos autopropulsados de bajo nivel con alturas de plataforma de 4.0 m, y actualmente estamos explorando este segmento.

Mov.- ¿qué mensaje le gustaría dar a sus clientes potenciales sobre las plataformas de baja altura?
Existen muchas oportunidades para utilizar productos de acceso de bajo nivel en una amplia gama de industrias y aplicaciones. En Ahern Iberica, nuestro equipo de ventas altamente capacitado está disponible para brindarle asesoramiento experto sobre cómo encontrar la solución de acceso de bajo nivel adecuada para su proyecto o su flota de alquiler.



SNORKEL™ S4740E: ALTITUD ELÉCTRICA

TRACCIÓN HIDRÁULICA O ELÉCTRICA / EXTENSIÓN DE PLATAFORMA / NEUMÁTICOS NO MARCANTES

ALCANCE NUEVAS ALTURAS

La elección es tuya con la nueva plataforma Snorkel S4740E. Disponible tanto con motores hidráulicos como eléctricos, esta tijera eléctrica brinda un rendimiento superior en interiores y exteriores. Destaca por su resistencia y autonomía y por su altura máxima de trabajo de 14 metros. Además ofrece una extensión de plataforma para una mayor versatilidad.

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

snorkel
DINOlift

Ventas
Servicio Técnico
Repuestos

www.aherniberica.es

AHERN™ IBÉRICA

© 2021 Ahern Ibérica. Todos los derechos reservados.

Plataformas Moyma

PLATAFORMAS MOYMA, DISTRIBUIDOR DE SKYJACK EN ESPAÑA

ALVARO CORRALES

Mov.- ¿Qué modelos de baja altura comercializa su empresa? Explíquenos la gama que ofrecen y sus principales características.
Actualmente disponemos de una tijera eléctrica de 6 metros, mástiles verticales de 5,6 y 6,7 metros y una tijera micro de 6,4 metros, presentada recientemente.

Mov.- ¿Hay modelos que se demanden más que otros? ¿por qué?
Los mástiles verticales quizás sean los más demandados por tamaño, agilidad y peso. La tijera de 6 metros es muy parecida en precio a la de 8 y sólo se justifica por tamaño o peso requerido. Las tijeras micro son, digamos, unas recién llegadas, pero que tendrán mucho que decir, como demuestra que casi todos los grandes fabricantes hayamos sacado estos modelos recientemente.

Clic aquí para ver SKYJACK SJ3014
https://vimeo.com/485626200

Clic aquí para ver vídeo SKYJACK SJ12
https://vimeo.com/149645161

Mov.- ¿Cuál es el último modelo que han lanzado al mercado?
El último modelo es la SJ3014, una tijera eléctrica micro de 6,4 metros de altura de trabajo y 820kg de peso, ideal para facilitar el acceso a espacios reducidos. Tiene un funcionamiento eléctrico silencioso y rápido, y baterías AGM.

Mov.- A la hora de elegir este tipo de máquinas, ¿qué es lo que el cliente tiene que tener en cuenta a la hora de elegir modelo y marca?
Lo más importante es saber qué necesita el usuario. Para mantenimiento o una reparación puntual, una tijera micro será ideal. 240 kg de capacidad de carga y 6,4 metros de altura de trabajo les dará todo lo que necesitan. Por el contrario, para instalaciones de servicios en obra, lo ideal será una SJ12 o SJ16, que con sus ruedas más grandes y su altura al suelo dará las prestaciones necesarias sin que la plataforma pare.

Mov.- ¿De qué manera estas plataformas pueden incrementar la productividad de las empresas?
Al ser equipos mucho más ligeros y pequeños, pueden acceder a sitios que las plataformas tradicionales no llegan. El peso es un factor importante, permitiendo acceder a montacargas, o sobre superficies delicadas. Además, con estos equipos se trabaja mucho más rápido que con cualquier otro método alternativo: llegas, subes, trabajas y te desplazas, aumentando así la productividad, y a un precio muy contenido.

Mov.- ¿Tienen un buen retorno de la inversión?
Totalmente. Toda la gama eléctrica, sean tijeras o mástiles, tienen el mejor retorno. Esto unido a que va a crecer considerablemente el uso de este tipo de equipo, hace la inversión totalmente atractiva.

Mov.- ¿Para qué tipo de clientes están destinados estos equipos?
Estos equipos son ideales para empresas de mantenimiento e instaladores.

Mov.- ¿Los alquiladores es un mercado que deberían considerar para incluir en su parque de alquiler?
Desde luego, Low Level Access es un segmento al alza, con interesantes ROI.

Mov.- ¿Son máquinas caras?
No especialmente. Tienen precios muy ajustados para el precio de alquiler que tienen, así que es muy interesante.

Mov.- En el mercado hay cada vez más oferta y los fabricantes parece que cada vez apuestan más por estos modelos de baja altura, ¿hay características que les distingan de la competencia?
SKYJACK es un fabricante líder en tijeras eléctricas, con soluciones robustas, sencillas y fiables. Nuestros equipos son diseñados desde siempre para que sean fáciles de mantener y reparar, y estén la mayor parte de su tiempo produciendo. Esto no cambia con los mástiles ni la tijera micro. En cuanto al producto, siempre intentamos tener alguna característica que nos distinga, ya sea el peso, la altura de trabajo o la capacidad de carga.

Mov.- Es necesaria una formación para manejar este tipo de equipos?
La formación siempre es necesaria por muy sencilla que sea la plataforma. Para eso están asociaciones como ANAPAT o IPAF, haciendo un gran trabajo.

Mov.- Como se ha desarrollado el último año para su empresa en cuanto a la venta de este tipo de equipos?
Ha sido un año muy bueno, teniendo en cuenta que aún no teníamos la tijera micro en catálogo. El mástil vertical SJ12 / SJ16 ha tenido una demanda muy importante, año tras año, y ves que va a tener un lugar importante en el mercado

Mov.- ¿Tienen en mente lanzar nuevos productos este año?
Hace apenas dos semanas hemos lanzado la SKYJACK SJ3014, como he comentado al principio, despertando un gran interés por sus prestaciones.

Mov.- ¿Qué mensaje le gustaría dar a sus potenciales clientes sobre las plataformas de baja altura?
Es un medio seguro y eficaz que los fabricantes hemos puesto en el mercado para realizar trabajos seguros a baja altura. La demanda está ahí, y tenemos que satisfacerla de la mejor forma posible, con distintas soluciones. Desde luego les animo a que incluyan en sus parques este tipo de equipos.

Genie Ibérica

PEDRO GARCÍA, SALES MANAGER SPAIN & PORTUGAL

Mov.- ¿Qué modelos de baja altura comercializa su empresa? Explíquenos la gama que ofrecen y sus principales características
Nuestras plataformas de mástil vertical Genie® GR™, QS™ y GRC (Genie® Runabout®, Quick Stock™ y Runabout® Contractor) son muy populares entre las empresas de alquiler y los contratistas por su facilidad de uso y transporte, entre otras cosas. También disponemos de varios modelos de tijera eléctrica compacta, como la GSTM-1330.

Mov.- ¿Hay modelos que se demanden más que otros? ¿Por qué?
Todos los modelos Genie Runabout® son muy demandados, por su productividad, el peso y las dimensiones reducidas.

Mov.- A la hora de elegir este tipo de máquinas, ¿qué es lo que el cliente tiene que tener en cuenta a la hora de elegir modelo y marca?
Además de las dimensiones y pesos, el cliente debería considerar el coste total de la propiedad, que con nuestros equipos se reduce al mínimo. También deberían considerar la calidad, la tecnología, el servicio que hay detrás de la marca, el buen hacer, la honestidad, valores que no se pueden contabilizar, pero que deberían ser los más importantes para cualquier empresa profesional.

Mov.- ¿De qué manera estas plataformas pueden incrementar la productividad de las empresas?
Con alturas de trabajo de 5,45 a 8,02 m y capacidades de 159 a 227 kg, todos nuestros modelos son ideales para operaciones de almacenamiento, transporte, gestión de inventarios y mantenimiento general.

Compactas y ligeras, las plataformas de mástil vertical Genie Runabout GR-12, -15 y -20 pueden pasar por la mayoría de las puertas y ascensores para aumentar la productividad en el lugar de trabajo, gracias a su radio de giro interior cero y a la capacidad de conducir a plena altura.

Ligeras y compactas, las plataformas de mástil vertical Genie Quick Stock QS-12, -15 y -20 están diseñadas para acelerar y simplificar el trabajo. Esto las convierte en una alternativa más segura y eficaz que las escaleras.

Diseñada principalmente para aplicaciones industriales y de construcción en interiores, la Genie Runabout Contractor GRC-12 es una solución rentable para una amplia gama de tareas intensivas.

La plataforma de tijera Genie GS-1330m está equipada con un eficiente sistema de accionamiento de CC totalmente eléctrico que ofrece potencia productiva para desplazarse por zonas en el interior con un funcionamiento silencioso y sin emisiones. Un tiempo de funcionamiento líder en el sector asegura productividad durante todo el día en un equipo compacto.

Mov.- ¿Tienen un buen retorno de la inversión?
Según las últimas mejoras aportadas, nuestras plataformas de mástil vertical Genie GR y QS pueden incluso utilizarse al aire libre. Se trata de una baza fenomenal en términos de versatilidad de la máquina y, por tanto, de retorno de la inversión para las empresas de alquiler y de ahorro para los usuarios.

Equipadas con el sistema de control de doble zona Genie® Smart Link™, las plataformas ahora cuentan con dos botones adicionales en el panel de control de la cesta, lo que permitirá al operario seleccionar la zona "Interior" o "Exterior" antes de cualquier operación. Cuando se selecciona la zona "Exterior", el operario puede trabajar al aire libre, con restricciones en cuanto a la altura máxima del suelo y el número de ocupantes.

Mov.- ¿Para qué tipo de clientes están destinados estos equipos?
Estos equipos son ideales para su uso en entornos congestionados, en forjados que no soportan demasiada carga, en centros comerciales, en reposición de mercancía, mantenimiento, para elevar en montacargas, transportar en remolques, y un sinfín de aplicaciones.

Mov.- ¿Los alquiladores es un mercado que deberían considerar para incluir en su parque de alquiler?
Absolutamente sí. Son equipos muy asequibles y de gran demanda, con costes de propiedad muy bajos y con un retorno de la inversión muy rápido. Es una inversión muy rentable.

Mov.- ¿Son máquinas caras?
Para nada. Además, lo importante no es el precio, si no el valor. Y sobre todo el precio medio de alquiler. Esto es lo que determina si un producto es apto para la flota y en nuestro caso, los alquiladores tienen muchas máquinas de estos modelos en sus flotas.

Mov.- En el mercado hay cada vez más oferta y los fabricantes parece que cada vez apuestan más por estos modelos de baja altura, ¿hay características que les distingan de la competencia?
Nuestros 55 años de experiencia nos han enseñado que la innovación es muy importante para cubrir las necesidades en constante evolución en el entorno de trabajo.

Nuestros modelos de plataformas de mástil vertical ofrecen una amplia gama de accesorios para mejorar el confort y la seguridad del operario, entre los cuales la alarma de contacto Genie Lift Guard™ y la Bandeja de Herramientas Genie Lift Tools™.

La alarma de contacto Genie Lift Guard™ puede montarse en las plataformas de mástil vertical Genie GR y GRC. Esta solución de protección secundaria electrónica opcional se activa cuando un obstáculo entra en contacto con una antena de activación montada en las barandillas de la cesta, alertando a los operadores, ocupantes y personal de tierra de un peligro potencial.

Diseñada para evitar el desorden y los peligros de tropiezo, la bandeja de herramientas Genie Lift Tools™ proporciona un lugar conveniente para que los operadores almacenen herramientas, accesorios y otros materiales pequeños en la cesta.

Todos nuestros modelos pueden incorporar nuestro sistema de geolocalización y gestión de flotas Genie Lift ConnectTM, que permite no solo saber donde se encuentra el equipo, sino también monitorizar su uso, gestionar averías y organizar mantenimientos – lo que ayuda a mejorar el retorno de la inversión.

Mov.- ¿Es necesaria una formación para manejar este tipo de equipos?
Se requiere la misma formación que para manejar cualquier otra plataforma elevadora.

Mov.- ¿Cómo se ha desarrollado el último año para su empresa en cuanto a la venta de este tipo de equipos?
A pesar de las dificultades del COVID, en 2020 recibimos algunos pedidos de estos modelos porque como he dicho anteriormente, son máquinas con mucha demanda, muchas aplicaciones y con un buen retorno de la inversión.

Mov.- ¿Tienen en mente lanzar nuevos productos este año?
Sí, los presentaremos pronto.

Mov.- ¿Qué mensaje le gustaría dar a sus potenciales clientes sobre las plataformas de baja altura?
Como hemos comentado anteriormente, estos equipos son muy interesantes para las flotas de alquiler. Estaremos encantados de explicárselos personalmente con mayor detalle.

Power Towers

Mov.- ¿Qué modelos de baja altura comercializa su empresa? Explíquenos la gama que ofrecen y sus principales características.

La gama Power Towers consta de 3 tipologías de equipos diferentes:

- **Plataformas de empuje y elevación manuales.** En esta categoría están los modelos Pecolift, Ecolift y Ecolift WR (modelo para exteriores). Se caracterizan por su bajo peso, dimensiones reducidas y sencillez de operación. Debido a la ausencia de batería, estos modelos tienen posibilidad, en caso de que la aplicación lo requiera, de certificación ATEX a coste relativamente bajo. Estos dos modelos tienen altura de trabajo entre 3,5 y 4,2 metros aproximadamente.
- **Plataformas de empuje manual y elevación eléctrica.** Aquí también tenemos tres modelos diferentes según la aplicación. Nano, Power Tower y Power Picker. Características destacadas son, una vez más, el bajo peso, las dimensiones reducidas y la sencillez de operación. Cada máquina está pensada para una aplicación específica desde el mantenimiento al picking. La altura de trabajo de esta tipología es entre 4.5 y 5.1 metros aproximadamente.
- **Plataformas autopropulsadas.** En esta categoría tenemos el Nano SP y el Nano SP Plus. Estas unidades tienen las ventajas de las plataformas tradicionales conservando por otro lado un bajo peso (desde 500Kg) y una gran maniobrabilidad debido a sus dimensiones reducidas. Tienen una extensión de plataforma de 0,5 metros en el modelo estándar, que puede llegar a 1 metro en el modelo Plus, característica única en esta tipología de máquinas que permite trabajar por encima de obstáculos.

Mov.- ¿Hay modelos que se demanden más que otros? ¿por qué?

Depende de la aplicación. Para finalización de obra, las máquinas de empuje manual tienen una gran aceptación. En este caso, la carta de entrada es la minimización de riesgos de caídas desde equipos tradicionales como escaleras, pódiums y andamios. Lo interesante es una vez que la empresa constructora hace el cambio a nuestros productos, notan una mejora en la productividad de la obra que compensa el coste adicional del alquiler. Hay una gran diferencia en efectividad cuando el operario deja de tener que escalar peldaños y luego tiene dos manos libres, pues puede ajustar fácilmente su altura de trabajo y girar 360 grados en la plataforma. No solo trabaja más eficiente, además con menos esfuerzo minimizando fatiga y errores. También, cuando una obra se está finalizando, el espacio de maniobra limitada y el peso que puede sujetar el suelo pueden causar que una tijera eléctrica autopropulsada tradicional sea como un elefante en una cristalería. Las empresas constructoras han visto importantes reducciones en los costes de daños causados por conducción temeraria de tijeras autopropulsadas comparadas con máquinas de empuje manual. Los modelos autopropulsados están teniendo más demanda en España, de momento, como sustitutos de tijeras eléctricas tradicionales debido a su tamaño y peso. Pero también estamos experimentando una adopción creciente de los modelos completamente manuales y de empuje manual con elevación eléctrica como sustitutos de equipos tradicionales, por las mismas razones que hemos mencionado arriba.

Para mantenimiento industrial y comercial, donde el operario suele ser empleado de la misma empresa que adquiere la máquina, la seguridad del trabajo es primordial. Pero no solo la seguridad de evitar caídas, sino también para evitar incidencias de las enfermedades profesionales (musco-esqueléticas) propias del asumir malas posturas repetitivas en el trabajo. Al final cuando el operario trabaja de manera más segura y con menos fatiga, el trabajo es más eficiente y productivo.

Mov.- ¿Cuál es el último modelo que han lanzado al mercado?

El último modelo es el Power-Picker que es un recoge-pedidos de empuje manual y elevación eléctrica. Dicho esto, llevamos bastante tiempo con la gama actual con cambios

más bien relacionados con la electrónica, lo que demuestra nuestra experiencia, fiabilidad y funcionalidad de los productos existentes. Hay muchos productos en desarrollo que irán direccionando a aplicaciones muy específicas.

Mov.- A la hora de elegir este tipo de máquinas, ¿qué es lo que el cliente tiene que tener en cuenta a la hora de elegir modelo y marca?
Depende de la aplicación y que solución se está utilizando actualmente. Si el trabajo se está realizando con equipos tradicionales, queda claro que una máquina de empuje sea de elevación manual o eléctrica, será más segura para el trabajo. Luego esta seguridad y flexibilidad, va a mejorar el rendimiento del operario.

Si el trabajo se está realizando con tijeras autopropulsadas en espacios limitados, nuestras máquinas pueden ser más eficaces y accesibles para alquilar.

Referente a la marca solo puedo recalcar la experiencia que tiene Power Towers siendo una empresa que se dedica específicamente al desarrollo de soluciones a altura reducida y a la posición de liderazgo que mantiene en el mercado a nivel global. Solo Power Towers ofrece las máquinas patentadas y únicas Peco y Ecolift.

Mov.- ¿De qué manera estas plataformas pueden incrementar la productividad de las empresas?
Además de la eficiencia de trabajar con el equipo adecuado a la altura adecuada, hemos llevado a cabo estudios que demuestran un menor impacto sobre la salud musco-esquelética del trabajador. Esto hace que la tarea se desarrolle de una manera más segura y con menos fatiga, y desde una posición ideal para la labor específica, pudiendo posicionar la plataforma a la altura ideal centímetro a centímetro.

Mov.- ¿Tienen un buen retorno de la inversión?
Tiene muy buen retorno por, entre otras, dos razones principales. La primera directa y para el alquilador, relacionada con el muy bajo coste de mantenimiento de estos equipos. La segunda indirecta y para el usuario final, más bien asociada con los menores gastos relativos a accidentes y bajas laborales, comparados con la utilización de otros métodos de trabajo a altura reducida. Como hemos mencionado arriba, comparada con tijeras tradicionales, las máquinas de empuje pueden reducir costes de daños en la finalización de la obra.

Mov.- ¿Para qué tipo de clientes están destinados estos equipos?
Hay dos canales distintos, aunque muy bien identificados. El mantenimiento de instalaciones ya existentes y el acabado y la reforma de edificios. El primer canal es bastante intuitivo y referente al segundo, la necesidad de aumentar los estándares de seguridad en el lugar de trabajo, hace que estas máquinas sustituyan otro tipo de equipo anteriormente utilizadas en las fases finales de las obras y en las reformas donde peso y dimensiones son factores críticos.

Mov.- ¿Los alquiladores es un mercado que deberían considerar para incluir en su parque de alquiler?
La experiencia que hemos tenido en otros países que han adoptado estas soluciones con anterioridad, junto con normativas y conciencia de seguridad más estrictas en el lugar de trabajo, nos indican que este tipo de máquinas serán imprescindibles en cualquier parque de alquiler si se quiere apoyar al usuario final en todas las etapas de su trabajo.

Mov.- ¿Son máquinas caras?
Más que entre caro y barato, nosotros preferimos diferenciar entre rentable y no rentable. Desde el punto de vista del alquilador, esta tipología de producto es seguramente rentable por el precio accesible, el bajo mantenimiento y coste logístico asociado a ello. Suelen quedar en la obra más tiempo que las máquinas de exterior. También, el interior de un edificio se renueva más a menudo respecto a su fachada.

Mov.- En el mercado hay cada vez más oferta y los fabricantes parece que cada vez apuestan más por estos modelos de baja altura, ¿hay características que les distingan de la competencia?
A parte de estar en este nicho de mercado desde varios años, lo que nos aporta una experiencia única, es el poseer patentes propias relacionadas, por ejemplo, con las má-

quinas completamente manuales Pecolift/ Ecolift. Además, la dimensión de la plataforma del modelo Power Towers es única en su categoría, así como lo es la extensión de 1 metro de nuestro modelo Nano SP+ que permite al operador trabajar por encima de estanterías y/o otros obstáculos.

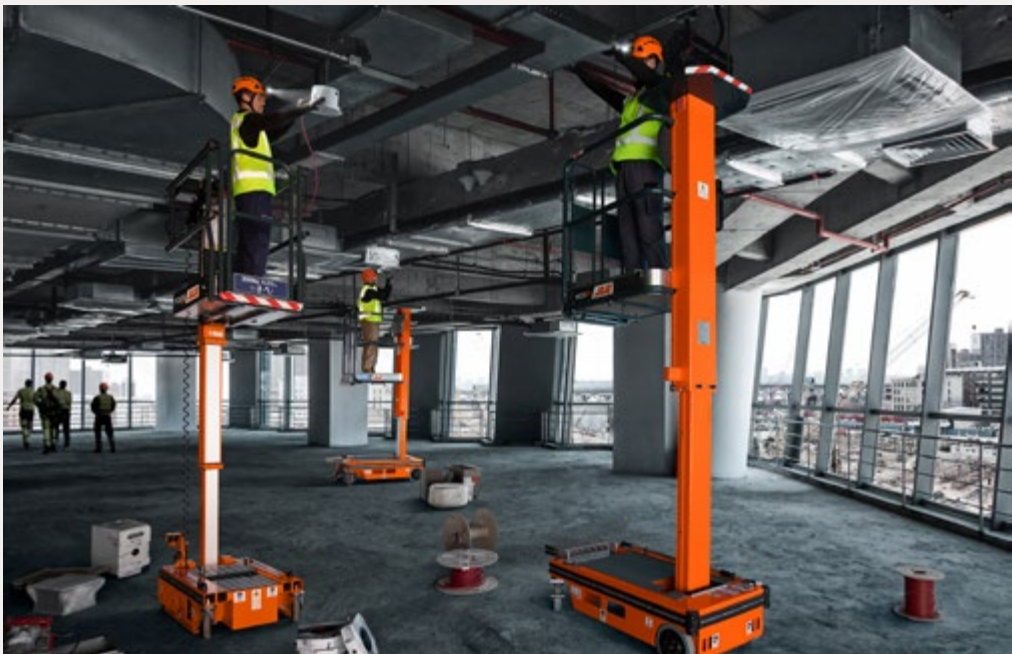
Mov.- ¿Es necesaria una formación para manejar este tipo de equipos?
Es responsabilidad del empleador garantizar que el operario que trabaja en altura tenga la formación idónea y necesaria.

Mov.- ¿Cómo se ha desarrollado el último año para su empresa en cuanto a la venta de este tipo de equipos?
La demanda de este tipo de producto ha ido creciendo constantemente. El incremento viene por la adopción del acceso a altura reducida en nuevos países respecto a los mercados tradicionales del norte de Europa. Power Towers ha abierto una nueva fábrica para responder a este tipo de demanda.

Mov.- ¿Tienen en mente lanzar nuevos productos este año?
Si, el Power Towers Duo que permitirá tener dos personas en la cesta.

Mov.- ¿Qué mensaje le gustaría dar a sus potenciales clientes sobre las plataformas de baja altura?
Desde el punto de vista empresarial, la especialización del sector, que ya es muy madura en el norte de Europa y conlleva la utilización de máquinas específicas para tareas específicas. Esto, aun requiere añadir equipos diferentes a las flotas de alquiler, que permite dar un servicio más adecuado al usuario final y poder apoyarle para que desarrolle su trabajo de manera más eficiente y segura en todas sus etapas. Esto impacta también en los menores costes de accidentes, bajas laborales y daños.

Más importante es todavía, la mejora de calidad del trabajo y de la salud del trabajador que aporta la utilización de esta tipología de plataformas. El lugar de trabajo es también el conjunto de herramientas y equipos que tenemos para desarrollarlo.



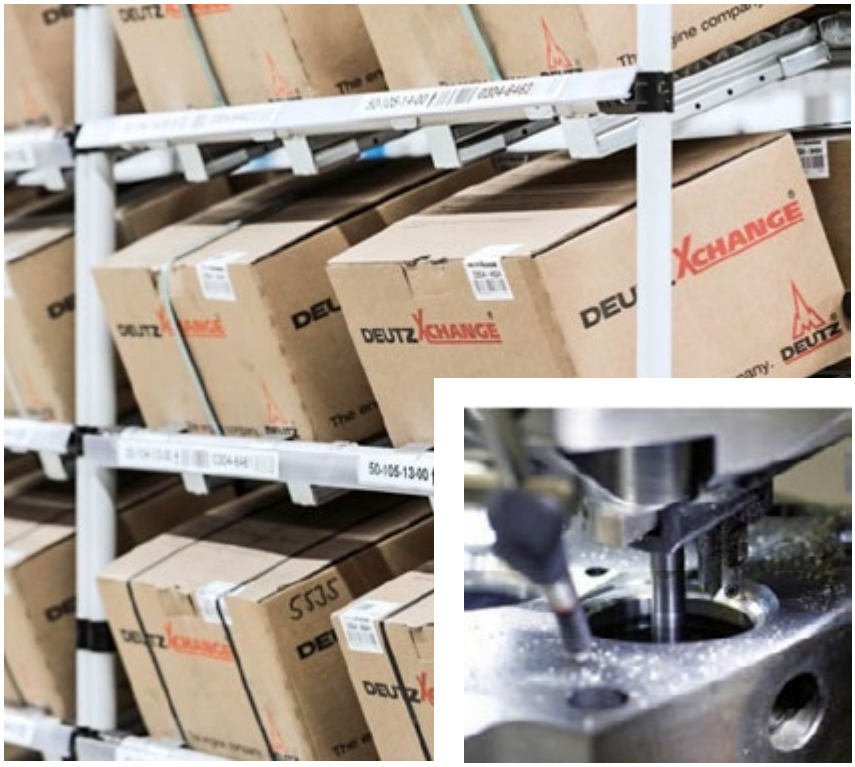
RECAMBIOS ORIGINALES DEUTZ

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 ofical DEUTZ.

Visite 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
Tlf. 91 2308662
Email:servicecentermadrid@deutz.com
www.deutz-serviceportal.com
www.deutz.com

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

DEUTZ y el logo de la compañía son marcas registradas.

Bravi Platforms

Mov.- ¿Qué modelos de baja altura comercializa su empresa? Explíquenos la gama que ofrecen y sus principales características.

Podemos dividir nuestra gama de productos en dos líneas:

1- Manipulación de materiales (material handling) con nuestros recogepedidos Sprint y Spingo, productos ideales para trabajar en los almacenes

2- Línea para contratistas y empresas de alquiler con nuestro producto estrella Leonardo HD, el equipo necesario en todos los sitios de obra desde nuevas construcciones hasta obras de renovación, desde la instalación de paneles de pladur hasta el acondicionamiento final. Comercializamos también LUI460, producto creado para los trabajos de mantenimiento de los almacenes y grandes oficinas.

Mov.- ¿Hay modelos que se demanden más que otros? ¿por qué?

Pues sí, sin duda el modelo que más se requiere es LEONARDO HD. La razón es muy simple: reemplaza totalmente escaleras y andamios, entonces reduce riesgos y peligros de caídas en el lugar de trabajo y es el único equipo que el contratista puede tener en cualquier sitio de la obra desde el principio hasta su finalización.

Mov.- ¿Cual es el último modelo que han lanzado al mercado?

Últimamente no hemos pensado en lanzar nuevos productos, sino en mejorar y perfeccionar los que ya comercializamos, especialmente SPRINT y LEONARDO HD.

Mov.- A la hora de elegir este tipo de máquinas, ¿qué es lo que el cliente tiene que tener en cuenta a la hora de elegir modelo y marca?

Cuando una empresa compra un modelo Bravi, no sólo elige un equipo, sino también elige el confort y fiabilidad. Elige un equipo que puede trabajar durante muchos años y que después tiene un valor residual importante. El cliente elige una inversión para incrementar sensiblemente su negocio.

Mov.- ¿De qué manera estas plataformas pueden incrementar la productividad de las empresas?

Nuestras plataformas están pensadas para qué el operario sea completamente autónomo, de hecho, en nuestra Leonardo HD puede subir sólo un trabajador. Normalmente en los sitios de obra se utilizan 2/3 tijeras cada 6/7 personas. Esto, sumado al hecho de que estas son tijeras pesadas y grandes que no pueden caber en todos los pasillos, reduce la productividad. Por lo contrario, LEONARDO HD es más compacta y ligera, y esto permite que haya tantas unidades en el lugar de trabajo como número de operarios, lo que aumenta enormemente la eficiencia del sitio de obra reduciendo tiempo y costes.

Mov.- ¿Tienen un buen retorno de la inversión?

Vamos hablar de números: el porcentaje de uso que Leonardo HD ha logrado para la mayoría de las empresas de alquiler es casi siempre superior al 80%. Todos nuestros equipos tienes un coste de propiedad mínimo (una media de unos €97/año) y requieren menos mantenimiento. Los costes medios anuales fuera garantía es de aproximadamente €80/€150.

Mov.- ¿Para qué tipo de clientes están destinados estos equipos?

Sprint y Spingo son destinadas a supermercados con departamento no alimentario, tiendas de bricolaje, tiendas de juguetes, grandes almacenes, tiendas de decoración de hogar, etc. Durante este año de pandemia, hemos visto un aumento de clientes en los sectores farmacéuticos y e-commerce. Por lo que se refiere a Leonardo HD, es ideal para contratistas mecánicos, eléctricos y de techos y paredes; para todos los servicios informáticos como por ejemplo las cámaras de seguridad y monitores, para mantenimiento de edificios y contratación de renovación, pintura y gestión de instalaciones.

Mov.- ¿Los alquiladores es un mercado que deberían considerar para incluir en su parque de alquiler?
¡Claro que sí! Para las empresas de alquiler tener en sus flotas Leonardo HD significa llegar a un espectro más amplio de clientes, ofrecer nuevos servicios y, como consecuencia, ganar la competencia.

Mov.- ¿Son máquinas caras?
No, son equipos muy convenientes: si se consideramos el aumento de productividad, el confort, la reducción de accidentes laborales y el valor residual que estos equipos comportan, no son caras en absoluto.

Mov.- En el mercado hay cada vez más oferta y los fabricantes parece que cada vez apuestan más por estos modelos de baja altura, ¿hay características que les distingan de la competencia?
La larga experiencia de Bravi en los sitios de obra ha significado que pudo idear un producto perfecto para el operario y al mismo tiempo productivo para los emprendedores: de hecho Leonardo HD tiene características que lo hacen único en el mercado, como por ejemplo el punto de entrada muy bajo: ¿Alguna vez has pensado cuántas veces un operario sube y baja de una plataforma durante un solo día de trabajo? ¡De 20 a 30 veces al día! Con Leonardo HD todo es más fácil. Gracias a su punto de entrada colocado a una altura de solo 40 cm, el operario puede subir cómodamente a la máquina colocando un pie en el único escalón presente y el otro directamente en la plataforma. Otro ejemplo que podemos aportar es el mástil de todos nuestros equipos: el revolucionario sistema de elevación constituye una de las características más innovadoras. La columna especial de aleación de aluminio no requiere ningún mantenimiento. No hay cadena que inspeccionar anualmente y no es necesario lubricar la columna. Esto significa que puedes trabajar de manera segura incluso en aquellos contextos que requieren niveles muy altos de higiene, como las industrias alimenticias y los hospitales.

Mov.- ¿Es necesaria una formación para manejar este tipo de equipos?
Sí, como cualquier otra plataforma.

Mov.- ¿Cómo se ha desarrollado el último año para su empresa en cuanto a la venta de este tipo de equipos?
A pesar de la pandemia, nosotros nunca paramos de vender nuestros equipos. Efectivamente, en los últimos meses estamos teniendo un buen incremento de ventas.

Mov.- ¿Tienen en mente lanzar nuevos productos este año?
No, nosotros en Bravi queremos enfocarnos más en la calidad de nuestros productos que en la cantidad.

Mov.- ¿Qué mensaje le gustaría dar a sus potenciales clientes sobre las plataformas de baja altura?
El potencial de crecimiento de los equipos de baja altura en todo el mundo es innegable. Solo pensamos en cuántas escaleras y andamios todavía se utilizan hoy en día en todo tipo de proyectos de construcción. Estos productos no son los mejores en cuanto a comodidad y seguridad. Además, debido a la gran cantidad de caídas y peligros de tropiezo en el sector, este sistema manual no puede durar mucho más. Especialmente después de la pandemia, que está afectando enormemente las operaciones diarias de todos y está provocando retrasos e interrupciones en la fuerza laboral, los contratistas buscan y merecen el mejor equipo posible que les garantice el cumplimiento de las nuevas reglas de salud y seguridad sin sacrificar la productividad, entonces merecen un equipo como Leonardo HD.

SEVILLA
Autovía Sevilla-Málaga km 4,8
Polígono La Red c/2, nº26
41500 Alcalá de Guadaira (Sevilla)
Tfnos.: 955 631 104 - 902 100 204

MÁLAGA
Polígono Trevenez
C/ Escritora Gertrudis de Avellaneda nº22
29196 Málaga
Tfno.: 952 038 564

GRANADA
Polígono 12 de Octubre
C/ Bernard Vicent, Manz.1, Parc.6
18320 Santa Fe (Granada)
Tfno.: 958 513 295

ATENCIÓN AL CLIENTE
902 100 204
www.alpesur.com
info@alpesur.com

Imer International

MARCO MAIANI, MARKETING MANAGER

Mov.- ¿Qué modelos de baja altura comercializa su empresa? Explíquenos la gama que ofrecen y sus principales características.
IMER ha identificado un modelo básico de 3,2 m de altura de plataforma (5,2 m de altura de trabajo) con varias características destacables como la tipología de movimiento que es de empuje manual o con baterías eléctricas, cesta estándar para todos los modelos y un modelo específico para picking.

Los modelos que ofrecemos son:
- Easy UP 5
- Easy Up 5 SP
- Easy UP 5 Picking

Mov.- ¿Hay modelos que se demanden más que otros? ¿por qué?
El modelo más común es el Easy Up 5 SP porque es una plataforma de tijera con todas sus capacidades laborales y funcionales, tanto por su tracción eléctrica como por su capacidad de carga.

Mov.- ¿Cuál es el último modelo que han lanzado al mercado?
La gama actual ha sido renovada en el 2015 para responder a la nueva normativa EN 280/2013 y que cuenten con una amplia disponibilidad de accesorios para sacar el máximo rendimiento a las máquinas.

Mov.- A la hora de elegir este tipo de máquinas, ¿qué es lo que el cliente tiene que tener en cuenta a la hora de elegir modelo y marca?
Yo diría que las dimensiones del equipo, la altura de trabajo, el propio peso y también la maniobrabilidad de la máquina, que tenga un buen radio de giro.

Mov.- ¿De qué manera estas plataformas pueden incrementar la productividad de las empresas?
Estas plataformas son ideales por todos los trabajos de acabado en obra nueva, así como en la industria de la manutención y logística, gracias a su peso reducido y gran maniobrabilidad.

Mov.- ¿Tienen un buen retorno de la inversión?
Sin duda, si el cliente lo organiza por tipología de utilización, son máquinas que literalmente desaparecen del parque y están constantemente alquiladas, ya que cuando se emplean, se utilizan en altas cantidades para acelerar la obra y ofrecer seguridad al operador.

Mov.- ¿Para qué tipo de clientes están destinados estos equipos?

Empezando por las empresas que gestionan instalaciones (facility management) hasta el albañil que tiene que poner en obra una cobertura de baldosas de cartón yeso, mantener un portal industrial o cualquier tipo de mantenimiento.

Mov.- ¿Los alquiladores es un mercado que deberían considerar para incluir en su parque de alquiler?
Seguramente. Estos productos tienen un gran mercado en todos los países del Norte de la UE, ofrecen una gran variedad de utilizaciones que permiten un nivel de utilización muy elevado

Mov.- ¿Son máquinas caras?
No son máquinas caras, lógicamente el precio se incrementa según las versiones, porque hay desde las de traslación manual hasta las autopropulsadas, pero no requieren una inversión muy alta.

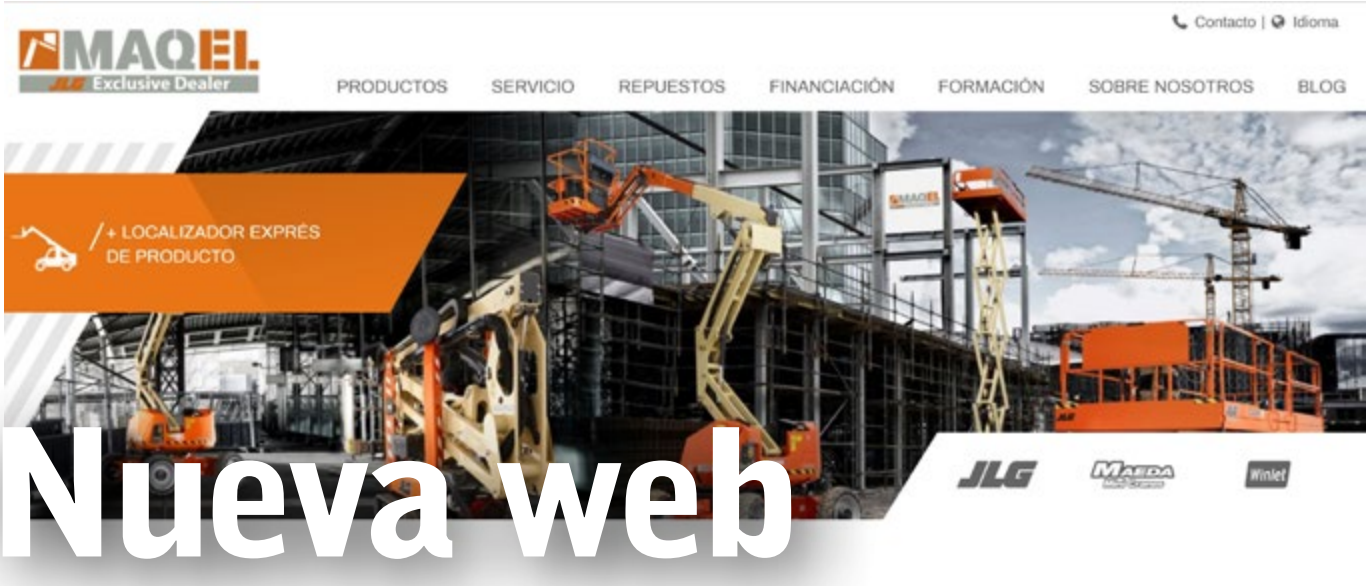
Mov.- En el mercado hay cada vez más oferta y los fabricantes parece que cada vez apuestan más por estos modelos de baja altura, ¿hay características que les distingan de la competencia?
La competencia es siempre uno estímulo fundamental para desarrollar soluciones innovativas y distintivas. Las plataformas de baja altura son un producto "sencillo" como una tijera, y sobre todo, sus características se pueden apreciar en las prestaciones y su fiabilidad.

Mov.- ¿Es necesaria una formación para manejar este tipo de equipos?
Estas plataformas, como las demás, están construidas en base de la normativa europea EN 280, lo que obliga a tener la formación y autorización para utilizarlas conforme a la normativa en vigor, como cualquier tijera.

Mov.- ¿Cómo se ha desarrollado el último año para su empresa en cuanto a la venta de este tipo de equipos?
Las ventas de los modelos Easy UP se han mantenido constantes, incluso diría que se han incrementado de año en año. Lo mismo para el 2020, a pesar de todos los problemas derivados de la pandemia Covid19.

Mov.- ¿Tienen en mente lanzar nuevos productos este año?
Transmitiendo el mensaje de nuestro CEO, diremos que "un producto nuevo por cada línea de producto, cada año". En 2021 lanzaremos una serie de modelos nuevos tanto de plataformas de arañas, como en brazos articulados y en 2022 se lanzarán algunos modelos nuevos de tijeras eléctricas.

Mov.- ¿Qué mensaje le gustaría dar a sus potenciales clientes sobre las plataformas de baja altura?
Son máquinas fiables, simples de utilizar y mantener, un instrumento formidable para acostumbrar a los usuarios de andamios a cambiar a un instrumento laboral fiable y seguro.



Nueva web

Maqel estrena nueva página web www.maqel.es

MAQEL, el distribuidor en exclusiva de JLG Industries, MAEDA y WINLET en España y Portugal, ha anunciado el lanzamiento de su nueva página web www.maqel.es

MAQEL está explorando de forma continuada nuevas formas de conectarse y apoyar a sus clientes.

Al simplificar y modernizar la experiencia de los visitantes en su nuevo sitio web, MAQEL confía en que la navegación y la interacción mejoren de forma considerable. Respondiendo al mercado, la empresa ha sido capaz de crear una experiencia online renovada, tanto en España como en Portugal.

Creado con el usuario final en mente, el sitio se articula en torno a una nueva estructura que facilita la navegación no solo desde un PC sino también desde dispositivos móviles, para facilitar el acceso desde cualquier lugar. Incluye varias características nuevas para permitir a los clientes, y especialmente los alquiladores, la capacidad de navegar rápida y fácilmente por el sitio y encontrar la especificación exacta de los productos, servicios y soluciones que requiere su investigación además de poder contactar con el asesor comercial relevante para su área, en un solo clic.

La nueva página web www.maqel.es incluye las siguientes mejoras:

- Localizador exprés de producto intuitivo para elegir las marcas y maquinas más adecuadas.
- Selector de máquinas didáctico según tipología de producto (tipo de plataformas, manipuladores, mini grúas y robots de vidrio).
- Selección asistida de plataformas elevadoras utilizando tres criterios clave del proceso de decisión: altura de trabajo, capacidad y alcance.
- Permite solicitar ofertas en línea que llegan directamente al equipo comercial para asegurar una respuesta inmediata.
- Blog con información relevante para los clientes, especialmente de alquiler, y sobre el sector.

"Estamos encantados de lanzar nuestro nuevo sitio web para clientes que buscan información exacta de los productos, servicios y soluciones ofrecidos para optimizar su negocio. El nuevo sitio está diseñado para proporcionar la plataforma perfecta para dar servicio a nuestra base de clientes con un diseño renovado buscando mejorar la experiencia del cliente, representativo de cómo vemos el desarrollo de MAQEL en el futuro" dice Oscar Bravo, Director.

El sitio web de MAQEL se actualizará periódicamente con noticias de lanzamientos de productos y servicios, ampliación de gama, aspectos destacados de la formación y servicio técnico, y se alienta a los visitantes del sitio a seguir su blog.

Tadano Demag realiza nuevas entregas de grúas urbanas a Wiesbauer

El proveedor de servicios de grúas Wiesbauer, con sede en Bietigheim-Bissingen, encargó dos grúas AC 45 City en el evento Demag Three-Axle Demo Days en octubre pasado, y ahora ha seguido con una grúa sobre orugas con pluma de celosía Demag® CC 3800-1. Este fue un avance positivo para el gerente de ventas de Tadano, Michael Zieger, quien considera que el acuerdo es una señal más de la confianza que caracteriza la relación entre el proveedor de servicios y la marca Demag.

Toda la familia Wiesbauer confirma esta impresión, pues es parte de la razón por la que originalmente se aseguró de obtener la primera Demag AC 450-7 del mundo: "Creemos firmemente que los productos Demag son absolutamente perfectos para nuestras necesidades. Definen lo que es vanguardista en muchas áreas y, por lo tanto, son nuestra primera opción para una gran cantidad de trabajos", explica el gerente general Thomas Wiesbauer.

Considera que el diseño compacto con una sección de base de la pluma corta y una pluma principal totalmente hidráulica es la ventaja más importante de la AC 45 City. Además, el sistema Flex Base, que permite extender los estabilizadores de la grúa a cualquier punto dentro de su alcance, es otro factor positivo importante, al igual que las grandes cargas que pueden ser telescópicas incluso cuando la pluma está en posición horizontal. "Y, ya sabes, no tengo que entrar en muchos detalles para explicar por qué la Demag CC 3800-1 es tan buena: su capacidad de elevación de 650 toneladas en un radio de doce metros, su pluma principal de 144 metros, y la genial Split Tray la hacen absolutamente indispensable para erigir turbinas eólicas, construir puentes y ocuparse de otros proyectos de infraestructura a gran escala", dice Thomas Wiesbauer mientras explica las decisiones de compra.

De izquierda a derecha: Jens Ennen (CEO, TDG y TFG); Jochen Wiesbauer, Felix Wiesbauer, Florian Wiesbauer (toda la dirección); Klaus Kröppel (vicepresidente de TFG); Christoph Kriegel, Patrick Henne (ambos técnicos de ventas / servicio de campo en Wiesbauer); y Michael Zieger (Gerente de ventas de Tadano).

Ritchie Bros. España consolida su modelo de subasta íntegramente digital en su primera subasta del año

Se ha vendido un total de 2.008 lotes a compradores procedentes de 82 países diferentes.

Ritchie Bros. España ha consolidado en su primera subasta del año su apuesta por la modalidad 100% online, que ya inició el año pasado en tiempos de pandemia con las restricciones de movilidad y de congregación en un mismo espacio físico. No solo ha animado la mayor participación de compradores y vendedores sino que ha impulsado el interés de nuevos países.

La última subasta, que se ha celebrado del 26 de febrero al 4 de marzo, ha congregado virtualmente a 1.907 personas procedentes de 82 países diferentes. En total, se han vendido 2.008 lotes. Entre los equipos más vendidos, se encuentran cabezas tractoras, plataformas elevadoras, palas cargadoras, tractores agrícolas, manipuladores telescópicos, grupos de electrógenos, excavadoras hidráulicas, plataformas de tijera, midiexcavadoras y carretillas elevadoras todoterreno.

El top 10 de países compradores lo encabezan: España, Portugal, Francia, Holanda, Alemania, Polonia, Rumanía, Austria, Marruecos y Bélgica. La próxima subasta programada tendrá lugar el en junio.

Además de las subastas, Ritchie Bros. ofrece varios servicios de gestión de activos de maquinaria pesada, como Marketplace-E, que responden a las necesidades de los clientes, tanto compradores, como vendedores, durante todos los días del año.

Webinar Aseamac

Webinar Huella de Carbono en Alquiler de Maquinaria por Aseamac

Aseamac ha organizado un interesante webinar sobre la Huella de Carbono en las empresas de alquiler, con la participación de LoxamHune y Omawa.

Por parte de Omawa, su CEO, Andrés Ferrer, explicó lo que es la huella de carbono y la importancia de medirla y compensarla. Por parte de LoxamHune, su CEO, Luis Ángel Salas y el director de IT, Santiago Vaquero.

ASEAMAC
Asociación Española de Alquiladores de Maquinaria

Luis Ángel Salas, CEO de LoxamHune

LoxamHune es la primera empresa en alquiler en España que mide su huella de carbono y como pionero explicó los pasos que siguieron, por qué lo han hecho y la implicación y el compromiso que conlleva esta decisión.

LoxamHune apuesta por la sostenibilidad y lo hace midiendo su huella de carbono y compensándola. El medir su huella de carbono les permite reducir sus consumos energéticos, sus emisiones de gases de efecto invernadero y potenciar la máxima eficiencia en el uso de recursos.

Omawa es una empresa especializada en medir la huella ecológica de las empresas. Su CEO, Andrés Ferrer, es un experto en la materia, y así lo demostró en el Webinar.

Explicó que cada vez la sostenibilidad tiene un mayor valor en la empresa, especialmente a partir de la COP21 de París y la sensibilización al cambio climático. Fue claro: "la sostenibilidad juega un papel vital para la supervivencia de las empresas".

¿QUÉ ES LA HUELLA DE CARBONO?

La huella de carbono se ha convertido en uno de los principales indicadores de sostenibilidad de las empresas, haciéndolas más competitivas.

La huella de carbono permite medir el impacto de la empresa sobre el planeta, como consecuencia de su actividad cotidiana.

Es un recuento de la totalidad de gases de efecto invernadero (GEI), emitidos por el efecto de la empresa y expresado en unidades de dióxido de carbono equivalente (CO2 equivalente).

La huella de carbono se calcula teniendo en cuenta la procedencia de las emisiones de CO2.

LA HUELLA DE CARBONO EN LAS EMPRESAS DE ALQUILER DE MAQUINARIA

Santiago Vaquero, Director de IT de LoxamHune, explicó de manera muy elocuente y didáctica los requisitos a la hora de plantear el cálculo de la huella de carbono, y como bien explicó, "el camino de la sostenibilidad es un camino sin retorno para mejorar año a año, porque lo que no se mide, no se mejora".

Los pasos que siguió LoxamHune para medir su huella, fue estudiar los conceptos que afectaban al alquiler de maquinaria respecto a los gases de efecto invernadero.

Todas las máquinas impactan en el medio ambiente, por lo que es importante saberlo.

Ellos tuvieron que definir las fronteras del cálculo, es decir, donde empieza el impac-

Santiago Vaquero, Director de IT de LoxamHune

to medioambiental y donde acaba, en el caso de las máquinas miden desde que se compran la máquina hasta su venta o final de vida de la máquina.

Para el Sr. Vaquero es muy importante trabajar con profesionales, y ahí destacó la profesionalidad de Omawa como expertos en el tema.

En este camino de medir la huella de carbono es importante involucrar al personal de la empresa, desde taller a oficinas.

Tener en cuenta que las certificaciones ayudan. Si trabajas con la ISO 14001 (2015) ya tienes mucho trabajo hecho.

Una vez realizado el estudio, hay que hacer el informe, con lo cuál es bueno rodearse de expertos para ello.

Si el objetivo final es certificar tu cálculo mediante ISO 14064, el informe debe adaptarse a dicha norma.

¿QUÉ IMPORTANCIA TIENE LA HUELLA DE CARBONO?

Luis Ángel Salas, CEO de LoxamHune explicó la importancia de medir la huella de carbono para hacer la empresa más competitiva, más sostenible y contribuir a la economía circular, mientras se contribuye a la mejora del medioambiente, y al mismo tiempo mejora la seguridad de los trabajadores.

Los objetivos de calcular la huella de carbono de una empresa son 7:

- Conocer el grado de sostenibilidad de la empresa.
- Gestionar los riesgos asociados a los GEI e identificar oportunidades de reducción.
- Identificar riesgos asociados a futuras restricciones de GEI.
- Identificar oportunidades de reducción efectivas en términos de costos.
- Establecer metas de GEI y controlar su evolución.
- Acceso a subvenciones para la reducción de huella de carbono.
- Acceso a registro gratuito de Huella de carbono del Ministerio de Transición ecológica.

En esta apuesta por la sostenibilidad y la reducción del impacto ambiental, LoxamHune ya venía trabajando, ya que desde hace años tenía la certificación ISO 14001 de Sistemas de Gestión Ambiental y las ISO 9001 y 45001

Andrés Ferrer, CEO de Omawa

sobre Sistemas de Gestión de la Calidad y Prevención de Riesgos Laborales, Seguridad e Higiene.

Uno de los valores de la compañía es ser respetuoso con el medio ambiente e impactar lo menos posible. Saben que el alquiler de maquinaria tiene un alto impacto en el medio en el que vivimos, por lo que medir la huella de carbono es un signo de evolución y una forma de generar conciencia.

En agosto de 2020 pasaron con éxito la auditoría de AENOR, lo que les certificó en ISO 14064, y posteriormente en septiembre presentaron ante el Ministerio para la Transición Ecológica y el Reto Demográfico, la solicitud de inscripción en el registro de huella de carbono, que obtuvieron satisfactoriamente.

Según Luis Ángel Salas, CEO de LoxamHune "son varias las ventajas, además de mostrar de verdad nuestra preocupación por el entorno, esto mejora la percepción de nuestra imagen de marca y permite participar en proyectos en los que se exija tener calculada y registrada la huella de carbono".

El alquiler es un sector que tradicionalmente impacta mucho en el medio ambiente (sectores industriales, construcción, movimiento de tierras, minería, etc.). De hecho, parte de la legislación ha empezado a ser mucho más estricta en esos sectores.

"Por todo ello, estamos convencidos de que medir nuestra huella de carbono y ser clima neutro, va a impactar muy positivamente en nuestros clientes", explicó Luis Angel Salas.

Concluyó tendiendo la mano al resto de empresas de alquiler por si están interesados en el tema: "Me encantaría que todas las empresas del sector tuvieran esta clase de certificaciones y nosotros estamos abiertos a proporcionar asesoramiento sobre ello."

France Elevateur / Talleres Velilla

Ángel y Marta Velilla García, de Movex, junto a Charles Goffin, de France Elévateur (MOVEX)

France Elévateur compra Talleres Velilla (Movex)

Por Macarena García Oliver

La empresa francesa France Elévateur ha comprado el 100% de Talleres Velilla, el cuál mantendrá tanto el nombre de la empresa, como la marca comercial MOVEX, garantizando la continuidad y autonomía de Talleres Velilla.

Dentro de la historia de las plataformas en España, Talleres Velilla ocupa un lugar privilegiado, tanto por su experiencia, como por sus logros. Y sobre todo, por su impulsor y mi gran admirado Francesc Velilla. Ahora sus hijos, Ángel y Marta, quedan al frente de la empresa para seguir esta continuidad, pero dentro del proyecto de France Elévateur.

La empresa francesa France Elévateur y Talleres Velilla han llegado a un acuerdo muy favorable para la continuidad de la marca y de todo el equipo que forma parte de Talleres Velilla.

LA EMPRESA FRANCESA FRANCE ELÉVATEUR HA COMPRADO EL 100% DE TALLERES VELILLA, EL CUÁL MANTENDRÁ TANTO EL NOMBRE DE LA EMPRESA, COMO LA MARCA COMERCIAL MOVEX, GARANTIZANDO LA CONTINUIDAD Y AUTONOMÍA DE TALLERES VELILLA

Talleres Velilla y su marca comercial Movex, continuarán con total autonomía, y con el respaldo detrás de un grupo fuerte, conservador y con gran proyección de crecimiento.

El objetivo de France Elévateur, propiedad del fondo de capital Elaïs Orium y con fábrica en Flavigny-sur-Moselle –cerca de Nancy–, es convertirse en líder europeo del sector. El fondo no tiene prisa y tiene una estrategia a largo plazo para cumplir sus objetivos.

Talleres Velilla se fundó en 1949 y tiene su fábrica en La Garriga (Vallès Oriental). Es un referente en el sector de las plataformas móviles elevadoras en España, un negocio al alza y con muchas aplicaciones, desde la construcción hasta diversas tareas de mantenimiento e instalaciones, entre otras. La compañía catalana estaba controlada hasta ahora por Francisco Velilla Alamá, de la segunda generación, pero serán sus dos hijos, Marta y Ángel Velilla García, los que seguirán trabajando en la empresa, ya que el comprador quiere contar con su experiencia y conocimiento del mercado.

La venta de la compañía se empezó a abordar hace más de un año, antes de la pandemia, cuya irrupción en marzo del 2020 ralentizó todo el proceso. Talleres Velilla, cuenta con 40 trabajadores en plantilla.

El relevo en la propiedad no implica apenas cambios para el fabricante de Movex, cuya marca se seguirá utilizando como hasta ahora.

TALLERES VELILLA Y SU MARCA COMERCIAL MOVEX, CONTINUARÁN CON TOTAL AUTONOMÍA, Y CON EL RESPALDO DETRÁS DE UN GRUPO FUERTE, CONSERVADOR Y CON GRAN PROYECCIÓN DE CRECIMIENTO

Para France Elévateur, la compra es estratégica, ya que le permite tanto la diversificación geográfica como la referente a la gama de productos. “Movex va a tener autonomía plena de gestión, lo que no impide que colaboremos en áreas como las de compras e investigación y desarrollo (I+D), para aprovechar al máximo el potencial de la integración”, comentó ayer Charles Goffin, consejero delegado de la firma francesa.

Según este directivo, la idea es crecer con fuerza en los próximos años, tanto a través de las exportaciones de France Elévateur y su nueva filial como por medio de nuevas adquisiciones.

En el próximo número de Movicarga, haremos un reportaje especial de la historia de Talleres Velilla y este nuevo paso que han dado en la empresa.

TVH invierte en más de 3.200 nuevos paneles solares

TVH, empresa mundial de componentes para carretillas elevadoras, vehículos industriales y tractores agrícolas, apuesta por el uso de energía verde. TVH eleva su número total de paneles solares en Bélgica a 26.605 gracias a la instalación de 3.260 nuevos paneles solares colocados de forma estratégica en la sede ubicada en Waregem, Bélgica. De este modo, la empresa sigue trabajando para conseguir la neutralidad de carbono.

Los nuevos paneles solares entraron en servicio el 24 de febrero. La instalación puede alcanzar una potencia máxima de casi 1.200 kilovatios. Un 80% de la producción se utilizará para consumo propio y el resto se inyectará a la red eléctrica. "Los paneles reducen nuestro consumo de la red en un 15% y nos hacen mucho más eficientes en materia energética", explica Luc Rasschaert, Facility Manager de TVH. "En Bélgica, cerca del 50% de nuestra energía es ahora verde".

ORIENTACIÓN AL ESTE Y AL OESTE

En lugar de estar orientados al sur, los nuevos paneles solares se orientaron al este y al oeste. "Una elección bien meditada", explica Luc Rasschaert. "Esto nos permitió instalar más paneles y aplanar nuestra curva energética. Mientras que una instalación puramente orientada al sur proporciona un pico de energía concentrado, ahora también recibimos energía a primera y última hora del día. Una ventaja adicional es que pudimos ahorrar en la instalación misma. De hecho, tenemos que utilizar menos convertidores de potencia debido a la curva aplanada".

RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA

En TVH existe una gran necesidad de invertir en energía verde y sostenible. Por un lado, se trata de reducir el consumo total de energía y, por otro, de invertir en proyectos sostenibles. El hecho de que TVH fuera reconocida internacionalmente por su espíritu empresarial sostenible el año pasado y patrocinara la plantación de un nuevo bosque a principios de este año, también da testimonio de esta mentalidad ecológica.

Luc Rasschaert: "Si podemos contribuir de alguna manera a una historia energética más equilibrada, tanto en Bélgica como en el extranjero, así lo haremos".

De izquierda a derecha: Luc Rasschaert (Facility Manager de TVH), Filip Duquesnoy (Facility Coordinator Electrical Services de TVH) y Jannes Soutaer (CEO del instalador Extrapower).

NUEVO

SJ3013 MICRO

PODEROSA MICRO LISTA PARA TRABAJAR

La nueva Micro tijera eléctrica de Skyjack, representa una presencia significativa en la arena de bajo nivel de acceso.

Ideal para facilitar el acceso en espacios reducidos, tiene un accionamiento eléctrico silencioso y rápido; con baterías AGM libres de mantenimiento.

La Micro combina un bajo costo de propiedad con el renombrado soporte del producto de Skyjack **– todo por el precio que significa un buen negocio.**

SCAN IMAGE WITH ROAR

SKYJACK simply reliable

Grupo Manitou publica sus resultados anuales 2020

Las ventas netas del año fiscal 2020 fueron de 1585 millones de euros, -24% frente al año fiscal 2019. El resultado operativo recurrente fue de 85 M € (5,4%) frente a 149 M € (7,1%) en 2019.El EBITDA fue de 120 M € (7,6%) vs 186 M € en 2019. Los ingresos netos fueron de 40 millones de euros frente a 96 millones de euros en 2019. Anticipan un aumento en las ventas para 2021 de más del + 15% en comparación con 2020.

Michel Denis, presidente y director ejecutivo declaró: "El año 2020 ha sido un año difícil, lleno de contrastes y muchas transformaciones. La crisis de salud provocó una caída significativa en nuestros mercados, resultando en una caída del 24% en nuestras ventas respecto a 2019. La reactividad, agilidad y compromiso de nuestros equipos fueron las señas de identidad de 2020 para afrontar una situación desconocida y absorber los efectos tanto como sea posible. Se han realizado esfuerzos sustanciales para permitirnos, siempre que sea posible, continuar sirviendo a nuestros clientes mientras, sobre todo, protegemos la salud de nuestros empleados. Todo ello nos permitió limitar el impacto financiero de la crisis y cerrar el año con un resultado operativo recurrente como porcentaje de ventas del 5,4%, solo 0,6 puntos menos que el objetivo que habíamos anunciado a principios de 2020 antes del estallido de la crisis sanitaria.

La desaceleración económica en 2020 nos ha llevado a redimensionar todos nuestros recursos, simplificar la organización del grupo y racionalizar nuestras plantas industriales en el continente americano.

La escala inesperada del repunte en la entrada de pedidos y nuestra cartera de pedidos de fin de año nos llevaron a una nueva fase de crecimiento. Estamos acelerando nuestras tasas de producción para atender a nuestros clientes, en un contexto de alta inflación en los precios del acero, escasez de embarques y componentes electrónicos.

LA DESACELERACIÓN ECONÓMICA EN 2020 NOS HA LLEVADO A REDIMENSIONAR TODOS NUESTROS RECURSOS, SIMPLIFICAR LA ORGANIZACIÓN DEL GRUPO Y RACIONALIZAR NUESTRAS PLANTAS INDUSTRIALES EN EL CONTINENTE AMERICANO

Más allá de estos problemas de realineación de los actores económicos al final de la crisis, las tendencias en nuestros mercados siguen siendo muy dinámicas.

Sobre la base de estos factores, y sujeto a una estabilización del entorno general, ahora anticipamos un crecimiento de los ingresos para 2021 de más del 15% y un aumento en el beneficio operativo recurrente de 40 puntos básicos en comparación con 2020".

REVISIÓN COMERCIAL POR DIVISIÓN

La División de Manejo y Acceso de Materiales (MHA) registró ingresos de 1.023,4 millones de euros en 2020, un 29,7% menos que en un año excepcional 2019 (-28,8% a tipo de cambio y alcance constantes). La división MHA se vio fuertemente afectada por la crisis de Covid-19 en la primera mitad del año. Sus ingresos disminuyeron en todas las áreas geográficas y más particularmente en el norte de Europa y APAM.

El cierre de las plantas de producción, la implementación de medidas parcialmente operativas y el plan de ahorro han reducido los costes indirectos en 18,5 millones de euros y han limitado el impacto del descenso de la actividad en el margen. Los gastos de venta, marketing y administración disminuyen en 16,0 millones de euros (-19,2%). La disminución de los gastos de I + D se limitó al 11,5% (-2,4 millones de euros) durante el período. También se incluye en el resultado del período una recaudación de 3,5 millones de euros en el contexto de una reclamación fiscal resuelta a su favor.

Como resultado, el resultado operativo recurrente de la división MHA disminuyó en € 57,3 millones (-49,3%) a € 58,9 millones (5,8% de las ventas) en comparación con € 116,3 millones en 2019 (8,0% de las ventas).

La División de Productos de Equipos Compactos (CEP) obtuvo unos ingresos de 261,6 millones de euros en 2020, una disminución del 20,3% en 12 meses (-19,1% a tipo de cambio y alcance constantes). La división se vio afectada por la crisis sanitaria de Covid-19 en todas las regiones geográficas y, en particular, con

EN ESTE AÑO, QUE SE HA VISTO MUY AFECTADO POR LA CRISIS SANITARIA Y ECONÓMICA, LA DIVISIÓN S&S REGISTRÓ UN NIVEL RÉCORD DE INGRESOS OPERATIVOS RECURRENTES, CON UN AUMENTO DEL 28,2% HASTA LOS 38,4 MILLONES DE EUROS, O EL 12,8% DE LOS INGRESOS (9,7% EN 2019).

La división de Servicios y Soluciones (S&S) cerró el ejercicio con unos ingresos de 300,1 millones de euros muy cerca de 2019, lo que confirma la resiliencia de esta actividad. La caída de los ingresos (-3,0% interanual, -3,4% a tipo de cambio y perímetro constantes) afectó a todas las áreas geográficas y especialmente a la zona APAM. Las actividades de servicios y alquiler, más resilientes por naturaleza, registraron un crecimiento dinámico.

El favorable mix de actividades de servicios permitió a la división incrementar su margen sobre el coste de ventas en 1,7 millones de euros hasta los 89,0 millones de euros, lo que representa un aumento de 1,4 puntos en el margen sobre el coste de ventas hasta el 29,6%.

In millions of €	MHA 2019	CEP 2019	S&S 2019	Total 2019	MHA 2020	CEP 2020	S&S 2020	Total 2020	Var.
Net sales	1 455,8	328,3	309,4	2 093,6	1 023,4	261,6	300,1	1 585,1	-24%
Sales margin	220,3	38,5	87,3	346,1	142,1	17,8	89,0	248,8	-28%
Sales margin as a % of sales	15,1%	11,7%	28,2%	16,5%	13,9%	6,8%	29,6%	15,7%	
Recurring OI	**116,3**	**2,4**	**30,0**	**148,6**	**58,9**	**(12,0)**	**38,4**	**85,3**	**-43%**
Recurring OI as a % of sales	**8,0%**	**0,7%**	**9,7%**	**7,1%**	**5,8%**	**-4,6%**	**12,8%**	**5,4%**	
OP.	114,2	2,1	29,7	146,1	53,6	(16,9)	38,0	74,8	-49%
Net income attributable to the group				95,6				39,6	-59%
Net debt excluding IFRS 16				190,2				39,9	-79%
Net debt including IFRS 16				208,2				56,8	-73%
Shareholder's equity				664,6				665,8	+0%
% Gearing excluding IFRS 16				29%				6%	
% Gearing including IFRS 16				31%				9%	
Working capital				606				455	-25%

Data as a percentage in parentheses express a percentage of net sales.
Auditing procedures performed
** at constant scope and exchange rates :*
- *scope : for 2019 acquisitions (Mawsley Machinery Ltd on October 29, 2019), subtraction of their contribution, from January 1st, 2020, to the anniversary date of their acquisition. There is no exit in 2019. There is no acquired entity nor exit in 2020.*
- *application of the exchange rate of the previous year on the aggregates of the current year*

** EBITDA : Earnings before interest, taxes, depreciation, and amortization, restated from IFRS 16 impacts*
** Net debt and gearing (ratio of net debt divided by the amount of shareholders' equity) restated from IFRS 16 impacts*

las empresas de alquiler de América del Norte y el mercado indio. El margen sobre el costo de ventas se redujo en 4,9 puntos hasta el 6,8%. Esta disminución se debió a menores volúmenes, una mezcla de productos desfavorable, esfuerzos de ventas y mayores costos de depreciación y amortización. Los gastos de ventas, marketing, servicios y administración se reducen en € 10,3 millones (-30,7%) tras la implementación de un importante plan de ahorro. Como resultado, se ha establecido una reducción en las horas de trabajo y los salarios, en aplicación de la regulación "Furlough", y un plan de salida de los empleados en los Estados Unidos para el primer semestre de 2020.

La disminución de los gastos de I + D se limitó a 0,8 millones de euros durante el período. El año anterior incluyó una compensación de seguro tras la inundación del sitio de Madison (EE. UU.) y una compensación del proveedor debido a retrasos en la entrega. Como consecuencia de estos conceptos, el resultado operativo recurrente de la división CEP descendió hasta los -12,0 millones de euros (-4,6% de las ventas) frente a los 2,4 millones de euros de 2019 (0,7% de las ventas).

El despliegue del plan de ahorro y las medidas de actividad parcial supuso una reducción del 11,3% (6,5 millones de euros) en los gastos de administración, ventas, marketing y servicios de la división.

En este año, que se ha visto muy afectado por la crisis sanitaria y económica, la división S&S registró un nivel récord de ingresos operativos recurrentes, con un aumento del 28,2% hasta los 38,4 millones de euros, o el 12,8% de los ingresos (9,7% en 2019).

LA ESCALA INESPERADA DEL REPUNTE EN LA ENTRADA DE PEDIDOS Y NUESTRA CARTERA DE PEDIDOS DE FIN DE AÑO NOS LLEVARON A UNA NUEVA FASE DE CRECIMIENTO

NUEVO

BRAZOS DE 40 Y 60 PIES
REVISUALIZADO
EMPODERADO
RETORNO

Los nuevos Brazos de 40 y 60 pies de Skyjack, ofrecen plataformas de alta capacidad y una reducción de peso de la maquina.

La tecnología **SMARTORQUE**™ ofrece un balance optimizado de caballos de fuerza, torque y eficiencia hidráulica. Mantiene el desempeño y los costos bajos de mantenimiento.

SCAN IMAGE WITH ROAR

SKYJACK simply reliable

El Estudio del Mercado de ERA 2020 muestra mejora de perspectivas para el alquiler en Europa

La Asociación Europea de Alquiler (ERA) ha publicado su Informe de mercado de 2020, del período de 2019 a 2022 y con estimaciones año a año para la actividad de alquiler, la construcción y el PIB en cada uno de los 15 países del Informe de mercado.

Aunque el sector europeo de alquiler de equipos se vio gravemente afectado por la pandemia de 2020, las empresas fueron ágiles a la hora de ajustar sus costes y adaptarse a los desafíos. El impacto general de la pandemia en 2020, por lo tanto, ha demostrado ser menos significativo de lo que se esperaba en septiembre del año pasado.

De cara al futuro, la inercia relativa en el sector de la construcción y las políticas procíclicas esperadas por parte de los gobiernos este año darán como resultado una perspectiva mejor de lo esperado para la industria de alquiler de equipos. La expectativa es que cualquier choque a las inversiones del sector privado sea compensado por segmentos más resistentes, como infraestructura y renovación. También es probable que la incertidumbre económica y las inversiones CAPEX limitadas respalden los contratos de alquiler.

Michel Petitjean, secretario general de ERA, dijo: "El impacto de la primera ola de la pandemia varió significativamente en las diferentes partes de Europa y se relacionó directamente con las respuestas de cada país a la crisis sanitaria, especialmente las medidas de cierre. Si bien la segunda parte del año registró una recuperación en la mayoría de los países, estimar el conjunto de 2020 fue difícil. Esta actualización ofrece una imagen mucho más clara del impacto de la pandemia en la industria del alquiler y cómo se relaciona tanto con la actividad de construcción como con las políticas gubernamentales ".

ERA estimó en junio de 2020 que las regiones del norte y centro de Europa habían sido más resistentes que la región del sur y el Reino Unido, pero esta actualización muestra que la brecha entre las diferentes regiones de Europa es en realidad mayor de lo esperado.

Europa del Norte: Se estima que la actividad de alquiler en Dinamarca (-2,3% en comparación con -5,5%) y Suecia (-2,2% en comparación con -4,2%) ha sido mucho más sólida en 2020 debido a un mejor desempeño del sector de la construcción (- 0,7% en comparación con -5,1% en Dinamarca y -1,5% en comparación con -4,5% en Suecia). En Finlandia, una mejor evaluación de la actividad de alquiler en 2020 (-4% en comparación con -5,3%) se debe a una mejor estimación del PIB (-4,8% en comparación con -6,8%).

Europa occidental y central (excluido el Reino Unido): en esta región, dos países obtuvieron mejores resultados de lo esperado. Debido a un mejor desempeño del sector de la construcción, ahora estimado en -0,9% (anteriormente -5,3%), los Países Bajos muestran una actividad de alquiler de -2,3% en comparación con la estimación anterior de -5,3%. Del mismo modo, la actividad de alquiler en Alemania se estima en -3,1%, en comparación con el -4,7% anterior, con la actividad de la construcción ahora en + 1,7% en comparación con la estimación anterior de -2,8%.

Sur de Europa: hay poca variación en las estimaciones de actividad de alquiler en Italia y España, con Italia mostrando un aumento de 1 punto porcentual y España una disminución de 0,3 puntos porcentuales. Francia representa un escenario especial como el único mercado de alquiler importante que muestra una actividad de alquiler menor a la estimada anteriormente, -15% en comparación con -14,3%. Esto se debe principalmente a la revisión a la baja de la actividad de la construcción del -7,6% al -10,1%. Como consecuencia de esta gran disminución en la actividad de alquiler en 2020, esta actualización otorga a Francia el crecimiento más fuerte en 2021 con + 9.5%.

Reino Unido: considerando el Reino Unido como un caso especial debido al Brexit, la estimación de la actividad de alquiler en 2020 muestra una mejora, en un -14,8% en comparación con el -16,3% anterior. Esto se debe a una mejora similar en la actividad de la construcción en esta actualización, del -9% al -5,6%.

En esta actualización de la ERA se muestran estimaciones similares para los años 2021 y 2022, aunque son mucho más difíciles de establecer y, por lo tanto, menos fiables. Se espera que el sector de la construcción europeo se recupere lentamente en 2021 tras un colapso en 2020 causado por la pandemia. La recuperación se deberá, en parte, a un efecto de base mecánica, así como a la reanudación de la actividad. Se espera que tanto el consumo como el comercio mejoren a lo largo de 2021.

Esta actualización, desarrollada en colaboración con IHS Markit, se adjuntará como un apéndice al Informe de mercado ERA 2020 y se enviará a todas las empresas y / o asociaciones que ya hayan recibido y / o comprado el informe.

El Informe de mercado de ERA 2020 está disponible digitalmente para miembros de ERA (500 EUR) y para no miembros (1200 EUR). Para solicitar una copia, comuníquese con la Asociación Europea de Alquiler en era@erarental.org

LoxamHune inaugura su segunda tienda de proximidad en el centro Bauhaus Alcorcón

LoxamHune, ha inaugurado una nueva tienda de proximidad Loxam City Hune en el centro BAUHAUS de Alcorcón, marca especializada en bricolaje, reformas, decoración y jardín.

Esta tienda cuenta con 120 m² de superficie cubierta y una zona exterior en el complejo para exposición de maquinaria grande. Con esta segunda Loxam City Hune, que se une a la tienda de proximidad de la calle Aguacate 56 de Madrid, LoxamHune amplía a 11 sus puntos de venta en la Comunidad de Madrid, 8 de ellos con maquinaria pequeña disponible.

APUESTA POR LA MAQUINARIA PEQUEÑA

Para Luis Ángel Salas, CEO de LoxamHune "la apertura de esta segunda tienda de proximidad en la Comunidad de Madrid significa una apuesta importante de la compañía por la maquinaria pequeña y de la mano de BAUHAUS, referente en el acondicionamiento del hogar, conseguimos importantes sinergias". "Mediante el acuerdo con BAUHAUS, nuestras máquinas estarán disponibles para todos sus clientes tanto profesionales como particulares", puntualiza Salas. Además, los clientes de BAUHAUS podrán acceder también al parque de elevación y maquinaria generalista grande, además de a todos los servicios que ofrece LoxamHune.

La nueva tienda Loxam City Hune de Alcorcón contará con un parque de máquinas de más de 100 unidades de maquinaria pequeña y de 6 a 8 unidades de maquinaria grande en exposición. Salas señala que "en nuestro objetivo de ser cada vez más respetuosos con el medio ambiente y seguir cumpliendo con nuestro compromiso de huella de carbono cero, las maquinas eléctricas representan ya el 60% del total en esta tienda".

TRANSPORTE Y FORMACIÓN

En Loxam City Hune Alcorcón se pueden encontrar máquinas de primeras marcas profesionales y de alta calidad, clasificadas en distintas familias para profesionales de diversos gremios: construcción, energía, jardinería, limpieza, pintura, bricolaje, etc. Además, los clientes podrán ver y alquilar igualmente la gama de máquinas de elevación y generalista de LoxamHune, que se expondrán en el exterior de las instalaciones. La tienda ofrecerá servicio de transporte que permitirá una mayor flexibilidad y servicio al cliente.

En este nuevo local de LoxamHune se ofrecerá también formación para clientes, con un amplio catálogo de cursos de formación en capacitación y manejo de equipos, formación homologada y con posibilidad de certificación internacional. El curso de formación en maquinaria pequeña será la novedad para este año y estará disponible aproximadamente para finales del primer semestre del año.

Con motivo de esta inauguración en el centro BAUHAUS de Alcorcón, LoxamHune ofrecerá un 30% de descuento a los clientes en su primera operación de alquiler de maquinaria. Pueden consultarse las condiciones en la tienda.

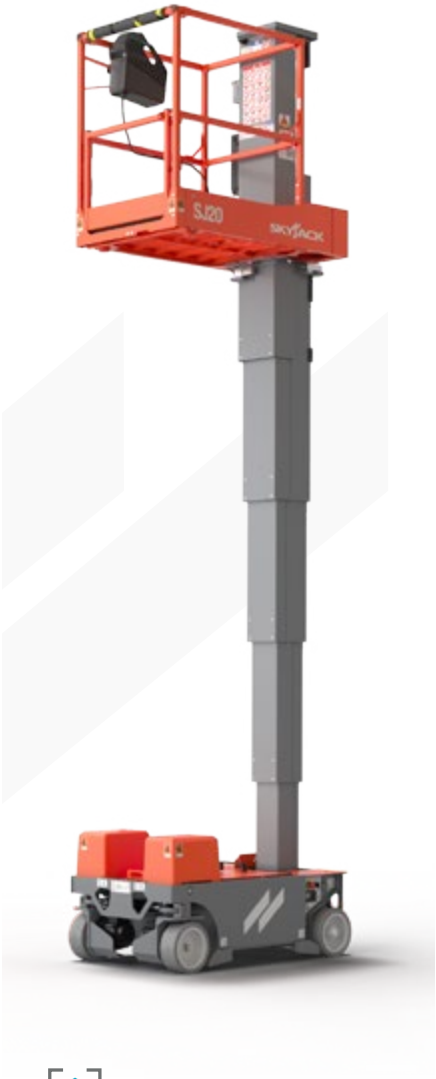
LoxamHune, centro BAUHAUS Alcorcón
Polígono Industrial El Lucero (c/ Ejército del aire s/n)
28922 Alcorcón (Madrid)
Móvil: 608018789
Alquiler.alcorcon@loxamhune.com

Para más información, visitar:
www.loxamhune.com

NUEVO

SJ20
MÁS ALTA
POR MÁS TIEMPO

Con una plataforma de 20 pies de altura, propulsión totalmente eléctrica y una clasificación de viento, el SJ20 ofrece un retorno de inversión cautivador para las empresas de renta.



SCAN IMAGE WITH ROAR

SKYJACK simply reliable

10 plataformas

Alcamar incorpora 10 plataformas JLG a su flota

ALCAMAR sigue creciendo y esta vez ha elegido la marca JLG para ampliar su flota. La venta la ha realizado el distribuidor de JLG, la empresa Maqel, que ha entregado a Alcamar 10 tijeras.

Alcamar con esta nueva adquisición sigue demostrando su apoyo a los fabricantes y al mercado y manifiesta que en esta pandemia unos nos apoyamos en otros para seguir creciendo.

La entrega se llevó a cabo en las instalaciones de Alcamar® en Ajalvir la mañana del 2 de marzo con Juan Carlos López, Delegado Comercial Territorial de Plataformas Elevadoras Maqel, S.L.U., y de Luis Sancha, Director General de ALCAMAR® S.L. y Antonio Tranche, Delegado Comercial de Alcamar® S.L.

En palabras de Luis Sancha "la empresa sigue apostando por los proveedores cercanos a nosotros. Hemos decidido esta nueva ampliación como un claro apoyo a los fabricantes y porque el mercado de este tipo de máquinas parece que se está animando". Juan Carlos López agradeció las palabras y la confianza depositada por Alcamar® en la marca JLG que representa Plataformas Elevadoras Maqel, S.L.U.

La llegada de los equipos JLG al Dpto. de Alquiler de Alcamar® permite mejorar la atención a los clientes al aumentar la disponibilidad de plataformas elevadoras para los más diversos trabajos.

Entregada otra grúa móvil MK 88 Plus de Liebherr en España

La empresa de grúas Grues Pallí ha aumentado su flota con la adquisición de una grúa móvil de construcción MK 88 Plus de Liebherr.

La entrega de la grúa ha tenido lugar en sus instalaciones de Girona y ha sido todo un desafío, debido a las restricciones a la movilidad que se están imponiendo en los diferentes países, cambiantes a cada momento por la pandemia.

En palabras de Pepe Ruiz, Director General de Grues Pallí: "la grúa MK de Liebherr nos va a ayudar a seguir dando ese servicio especial y diferencial que estamos acostumbrados a dar a nuestros clientes y tenemos mucha confianza en que va a tener una muy buena acogida en el mercado. Llevamos muchos años de relación con Liebherr y conocemos bien la calidad de sus productos y estamos convencidos que las características técnicas de este tipo de grúas nos van a ayudar a complementar nuestra amplia oferta de servicios a nuestros clientes."

Las grúas móviles de construcción MK están especialmente indicadas para trabajos como grúa tipo taxi, ya que permite trasladarse rápidamente a obra, emplazarse y en menos de 15 minutos está en condiciones de realizar su trabajo. Además, un solo gruista es capaz de hacer todas estas maniobras sin ayuda externa.

Grues Pallí fue fundada en 1960 como taller mecánico y venta de vehículos, cogiendo poco a poco cada vez más importancia en su zona de actuación. En los años 70, ante la cada vez más creciente demanda de servicios de elevación, Grues Pallí decide dar un cambio en su estrategia empresarial y entrar en el sector de la elevación con grúas hidráulicas, ampliando además su zona de actuación. En los años 80 abre nuevas líneas de negocio, incorporando una flota de vehículos para transporte especial, especialmente en el transporte de barcos. Actualmente también trabaja activamente en el sector del servicio de asistencia y rescate de vehículos de gran tonelaje. Grues Pallí es una de las empresas con más experiencia en el sector en el territorio catalán y cuentan con el reconocimiento y la aceptación del mercado.

Seguridad en izaje

Latinoamérica

Os traemos una nueva sección de seguridad en Izaje en Latinoamerica de la mano de Pablo Herrera, Ingeniero Civil Mecánico UTFSM/PUCV, Licenciado en Ciencias de la Ingenieria 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 y las iremos publicando tanto en la revista como en las redes sociales.

Pablo Herrera Abarzúa

Especialista en grúas e izaje en Latinoamérica

¿QUIÉN ES PABLO HERRERA?

¿CUÁLES SON SUS COMPETENCIAS TÉCNICAS

... CUÉNTANOS

Hoy entrevistamos a Pablo Herrera de Chile, especialista en Izaje. Para comenzar: ¿Quién es Pablo Herrera?, ¿Cuáles son tus competencias técnicas?, dado que eres un apasionado de tú trabajo por lo que hemos visto en redes sociales, cuéntanos….

Bueno mi nombre completo es Pablo Marcelo Herrera Abarzúa, soy Ingeniero Civil Mecánico y Licenciado en Ciencias de la Ingeniería, con estudios en la Universidad Técnica Federico Santa María y Pontificia Universidad Católica de Valparaíso, ambas de Chile. Me certifiqué en su momento con dos casas de inspección extranjeras NACB y CICB USA para Inspector de Grúa Móviles, además obtuve una certificación como CWI USA, Inspector Certificado de Soldadura por la AWS (American Welnding Society). También poseo una serie de diplomados en el extranjero y en Chile, destacando: Terex, Liebherr, Tadano, Grove, Manitowoc, XCMG y Zoomlion, cuando desempeñé funciones en diversas empresas de grúas, a nivel latinoamericano. Y sí!!!! Soy un apasionado de mi trabajo…

Cuéntanos sobre la seguridad industrial en Izaje y tus diversas actividades, en este apasionante mundo de grúas e izaje.
La seguridad industrial es un tema muy importante en el mundo de las grúas e Izaje. Las estadísticas apuntan a que casi un 90% de los accidentes son por problemas operacionales, y dentro de esta estadística, la principal causa de muerte es por electrocución. Se observan muchas desviaciones a nivel latinoamericano, desde el punto de vista operacional, y la mejor herramienta para poder contrarrestar los accidentes, incidentes es la capacitación del personal. Dado lo anterior en su momento creé la red social Red del Gruero, www.reddelgruero.cl con casi 20.000 seguidores, a modo de publicar temas normativos de Izaje y publicitar a las principales empresas del rubro, donde la seguridad es un pilar importante. Otra red social importante que cree, donde en forma

LAS ESTADÍSTICAS APUNTAN A QUE CASI UN 90% DE LOS ACCIDENTES SON POR PROBLEMAS OPERACIONALES, Y DENTRO DE ESTA ESTADÍSTICA, LA PRINCIPAL CAUSA DE MUERTE ES POR ELECTROCUCIÓN. SE OBSERVAN MUCHAS DESVIACIONES A NIVEL LATINOAMERICANO, DESDE EL PUNTO DE VISTA OPERACIONAL, Y LA MEJOR HERRAMIENTA PARA PODER CONTRARRESTAR LOS ACCIDENTES, INCIDENTES ES LA CAPACITACIÓN DEL PERSONAL

constante realizó publicaciones de seguridad en Izaje es linkedin con 20.000 seguidores ***https://www.linkedin.com/in/izaje-seguro.***

Si bien es cierto, las redes sociales son herramientas importantes para publicar, transmitir conceptos de seguridad, no basta y hay que tomar acciones concretas, es por ello qué en marzo de este año la empresaria Chilena Karen Aguilar me invitó a ser parte de su holding para integrar en forma oficial H&A ingeniería SPA, www.ha-ingenieria.cl y H&A Capacitaciones www.hacapacitaciones.cl, como socio, asesor e instructor del holding, ambas organizaciones con foco directo en la seguridad en grúas e Izaje, apuntando la primera a planes de montaje, plan lift, asesorías, auditorias, peritajes, servicios mecánicos, refacciones, memorias de cálculo, asesorías legales y ensayos no destructivos en grúas e izajes.

Y la segunda empresa OTEC (organismo técnico de capacitación) dedicada a la certificación de Operadores, Rigger y Supervisores de Grúas, bajo norma Chilena NCH 2728, para todo tipo de operadores y rigger de equipos de izaje-levante, abarcando todo Latino América, donde el pilar fundamental es la seguridad.

El hecho de formar parte del holding H&A, me agrada y pone muy feliz, dado que, a través de ellos, puedo transmitir todas mis competencias técnicas y experiencia al gran mercado de Latinoamérica.

El 2021 ha partido con buenas noticias para mi persona, dado que recibí también la noticia de la revista de Movicarga España (Principal revista de movimiento de carga a nivel

mundial) para ser colaborador directo www.movicarga.com a modo de apoyarlos con los clientes latinoamericanos, en publicaciones de seguridad en grúas e izaje.

Macarena Oliver su dueña es genial y una fuera de serie, en forma diaria está creando estrategias de publicación, me motiva, me llama transmitiendo una energía tremenda. Trabajar con Macarena me ha generado mucho aprendizaje en cuanto a liderazgo y comunicación efectiva. Contar con el respaldo de Movicarga directamente desde Europa y con trato directo de su dueña es increíble, y como dice Macarena:

¡¡¡Oleeee!!!, ¡¡¡¡Vamos por más!!!! Su grito de guerra para comenzar todos los lunes.

A lo largo de mi vida, siempre he transmitido un concepto a través de todas mis redes "Seguridad en Grúas e Izajes" y "Pasión por el Izaje", hoy complemento estos conceptos con capacitaciones y certificación a los más diversos clientes de Chile y Latino América, además de asesorar a las principales compañías mineras y eólicas en montaje e Izaje.

He desempeñado funciones en todo Latinoamérica destacando: Asesorías de seguridad de Izaje en montajes eólicos de Chile, Procedimientos y Supervisión de Izaje para la construcción de puentes y centrales hidráulicas en Colombia, Auditorias de Izaje en Perú y Bolivia para grúas móviles, Perito forense en diversos en diversos incidentes, accidentes de Izaje a nivel LATAM, Participación como instructor y asesor de las principales compañías mineras de Chile y Latinoamérica.

Tengo 25 años en el mercado de Izaje, con experiencia en varios tipos de grúas: Grúas Portuarias, Grúas Móviles, Grúas Horquillas, Reach Stacker, Puentes Grúas, Grúas Torres, Grúas Puentes, Grúas Articuladas, Polipastos etc.. Lo que me ha permitido posicionarme en diversos sectores y con distintos tipos de clientes.

CREÉ LA RED SOCIAL RED DEL GRUERO, WWW.REDDELGRUERO.CL CON CASI 20.000 SEGUIDORES, A MODO DE PUBLICAR TEMAS NORMATIVOS DE IZAJE Y PUBLICITAR A LAS PRINCIPALES EMPRESAS DEL RUBRO, DONDE LA SEGURIDAD ES UN PILAR IMPORTANTE

FORMO PARTE DE H&A INGENIERÍA SPA, WWW.HA-INGENIERIA.CL Y H&A CAPACITACIONES WWW.HACAPACITACIONES.CL, COMO SOCIO, ASESOR E INSTRUCTOR DEL HOLDING, AMBAS ORGANIZACIONES CON FOCO DIRECTO EN LA SEGURIDAD EN GRÚAS E IZAJE, APUNTANDO LA PRIMERA A PLANES DE MONTAJE, PLAN LIFT, ASESORÍAS, AUDITORIAS, PERITAJES, SERVICIOS MECÁNICOS, REFACCIONES, MEMORIAS DE CÁLCULO, ASESORÍAS LEGALES Y ENSAYOS NO DESTRUCTIVOS EN GRÚAS E IZAJES.

En la fotografía Grúa Torre de Linden Comansa en el Puente Pumarejo de Colombia, uno de los puentes atirantados más largos de Latinoamérica, donde tuve la oportunidad de ver la condición, estatus y certificación de los equipos de Izaje.

Colombia fue una experiencia maravillosa desde el punto de vista técnico y humano, dado que el colombiano es muy amistoso y cálido, maravillosas personas. Colombia mi segunda patria. ¡¡¡¡¡La selva de Colombia, solo para los valientes!!!!!

Si bien es cierto siempre he trabajado en el área de operaciones, mantención, compras, y área técnica de grúas, en los últimos años he desempeñado labores comerciales. Dado este último plus el primero de marzo del 2021 y aprovechando toda mi cartera de clientes, es que la compañía número uno de Inspección y Certificación de equipos de Chile, www.vialequipment.com me ha invitado a formar parte de su equipo como profesional independiente, para poyarlos en la parte comercial de Inspección y Certificación de Equipos a nivel Nacional. Vial Equipment tiene un equipo tremendo. Cuando uno acude a las reuniones de planificación se respira grúas, el nivel técnico es tremendo, personal de gran trayectoria y un solo concepto, "pasión por su trabajo", "personal todo terreno", 24 por 7, hasta el Gerente General participa directamente en el negocio final.
¡¡¡¡Unos fuera de serie!!!

La inspección de equipos nos permite ser preventivos, ver la condición del equipo, su estado de mantenimiento, hidráulico, electrónico y estructural etc., saber el estatus de sus dispositivos de seguridad, verificar si la prueba de carga está al día, de manera de que el cliente final, utilice equipos en buen estado para el Izaje. Seguridad, ante todo.

Estoy agradecido por un arranque de año tan fuerte y potente, 2021 con todo. Tengo un equipo fabuloso que me apoya y da ánimo en forma diaria. Sin ellos, nada de esto sería posible. Quiero ser un aporte a la industria Latinoamericana, y si con cada una de las actividades que desarrollamos (capacitaciones, asesorías, auditorías de Izaje etc.), logramos evitar accidentes y salvar vidas, la tarea diaria esta cumplida.

Agradecido a Movicarga por el reportaje y feliz de las empresas que han confiado en mí, pronto se viene otra empresa amiga del área de servicio de grúas desde Brasil, un proyecto maravilloso, pero les cuento más adelante….

Recuerde este concepto: No Plan, No Lift, que tengan una excelente semana colegas y amigos de este apasionante mundo de las grúas e izaje.

ESTOY PARA APOYAR Y COLABORAR, ¡¡EN PABLO HERRERA ENCONTRARÁN UN PARTNER EN GRÚAS E IZAJE!!

MOVICARGA ESPAÑA (PRINCIPAL REVISTA DE MOVIMIENTO DE CARGA A NIVEL MUNDIAL) ME OFRECIÓ SER COLABORADOR DIRECTO WWW.MOVICARGA.COM DE MODO DE APOYARLOS CON LOS CLIENTES LATINOAMERICANOS, EN PUBLICACIONES DE SEGURIDAD EN GRÚAS E IZAJE.

PABLO MARCELO HERRERA ABARZÚA
Ingeniero Civil Mecánico UTFSM/PUCV
Licenciado en Ciencias de La Ingeniería
Docente Elementos de Máquina UTFSM
Inspector Grúas NACB/ CICB/ ASME
Inspector de Soldadura CWI
pablo.herrera@ha-ingenieria.cl
+56 9 9 324 5646

#Pasión por el izaje
#Un mundo de soluciones en grúas e izaje

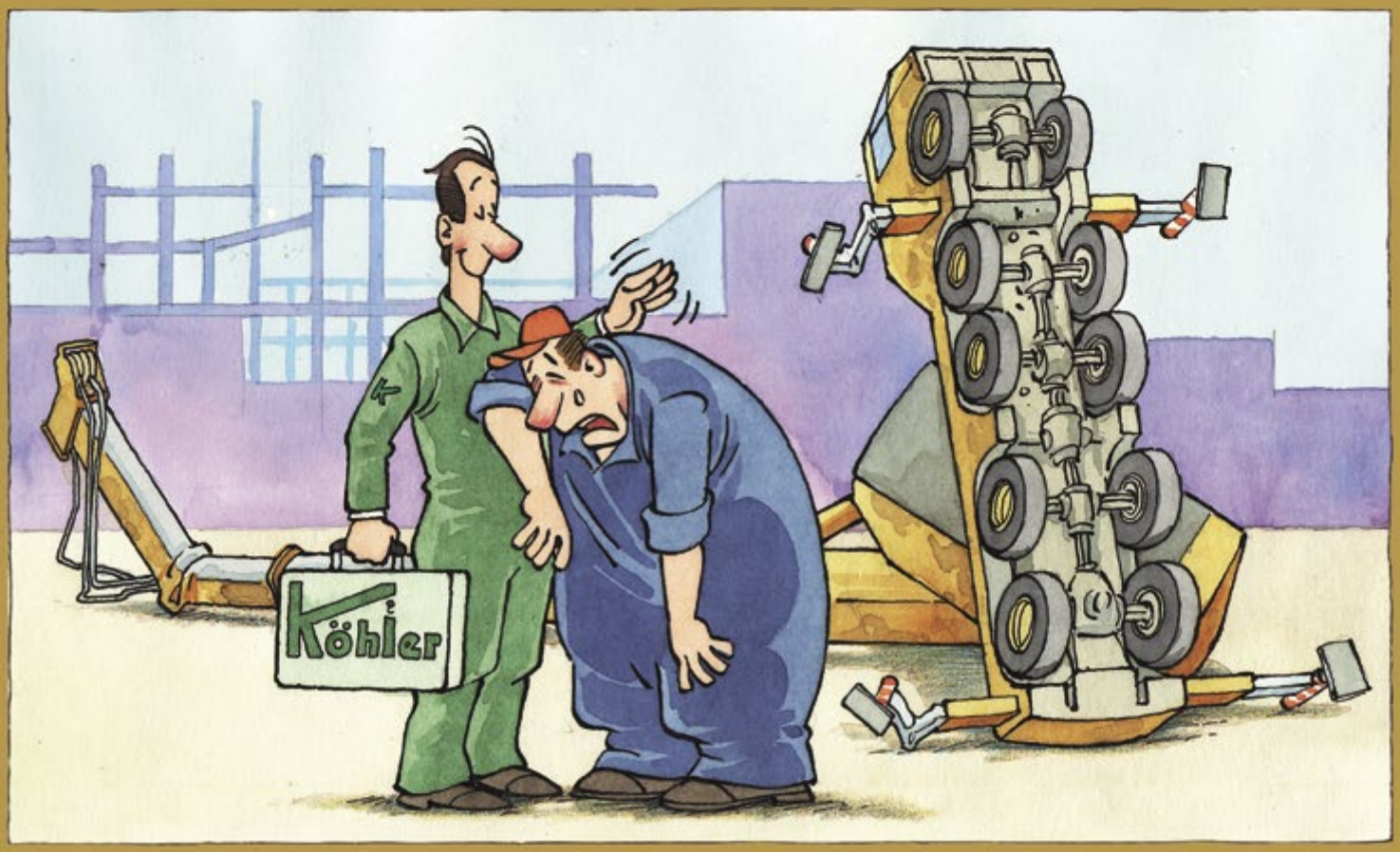
NOTICIAS EXCLUSIVAS
REVISTA ONLINE

NOVEDAD
Videos en las noticias

KRAN-SERVICE

Köhler

Nuestros recambios de gruas



Reparación de grúas

Reparación de cilindros

Reparación de plumas

Recambios para grúas

Compramos grúas siniestradas

www.k-kran.de

Köhler Kran-Service GmbH
Dieselstrasse 9
64646 Heppenheim
Alemania

Tel. +49 6252 9977 0
Fax +49 6252 9977 55
E-mail info@k-kran.de

Demag® AC 160-5 demuestra su valía en trabajos en espacios reducidos y levanta un intercambiador de calor de 7,2 toneladas en el centro de Turín

La grúa móvil se abre paso a través de los automóviles estacionados para acceder al lugar de trabajo.

Las ciudades italianas son famosas por sus centros pintorescos con calles estrechas y sinuosas. Pero por mucho que a los turistas les guste esto, puede ser una pesadilla para los proyectos que requieren equipos pesados, como sucedió recientemente cuando el proveedor de servicios de grúas Calabrese Autogru levantó un intercambiador de calor en el centro de Turín. Para el proyecto se necesitaba una grúa compacta pero potente, razón por la cual Calabrese Autogru S.r.l., una empresa especializada en elevación de cargas pesadas, optó por utilizar la grúa todo terreno Demag® AC 160-5.

"Para ser completamente honesto, ni siquiera consideramos nada más que la grúa AC 160-5 para este proyecto. Simplemente no conozco ningún otro modelo en esta clase que pudiera haber hecho un mejor trabajo para manejar las limitaciones de espacio en el sitio", dijo el Director Gerente Alessandro Calabrese. Incluso el acceso al lugar de trabajo resultó ser un desafío: a pesar de que el estacionamiento estaba prohibido, varios vehículos se estacionaron a lo largo de la vía de acceso, lo que redujo el ancho efectivo de la vía a menos de tres metros. Para la mayoría de las otras grúas de esta clase, el proyecto habría terminado allí mismo. Sin embargo, no para la Demag AC 160-5: con su ancho de solo 2,75 metros, todo lo que se necesitó fue un poco de habilidad por parte del operador de la grúa para maniobrar entre los vehículos estacionados y llevar la grúa a su destino.

LA PLUMA PRINCIPAL DE 68 METROS HACE QUE LA EXTENSIÓN SEA INNECESARIA

Una vez en el sitio, la grúa pudo poner otra ventaja sustancial en el trabajo: gracias a su brazo telescópico de 68 metros, pudo realizar la elevación de inmediato, sin necesidad de colocar una extensión. "En ese camino angosto, la instalación de una extensión de la pluma principal habría sido una tarea lenta y un desafío logístico, y eso habría resultado en costos adicionales significativos. El AC 160-5 nos salvó de tener que seguir ese camino", dijo Alessandro Calabrese. En ese momento, la grúa estaba lista para levantar el intercambiador de calor de 7,2 toneladas sin más dificultades, o eso podría pensar.

En cambio, un obstáculo más común a los proyectos urbanos esperaba al equipo de Calabrese: "El bloque de gancho y el equipo de eslinga agregaron una tonelada al peso de la carga, lo que significó que nuestra AC 160-5 tuvo que levantar un total de 8.2 toneladas", explicó. Alessandro Cala-

brese. En circunstancias normales, esto no habría sido un problema para una máquina de esta clase, pero en la estrecha calle de Turín, las cosas eran un poco diferentes: los coches aparcados dificultaban la ampliación de los estabilizadores de la AC 160-5. La acera tampoco se pudo utilizar como soporte, ya que no tenía la capacidad de carga suficiente para soportar la presión de los estabilizadores debido a las cavidades subterráneas. "Esto significó que solo pudimos extender los estabilizadores en un grado limitado y en una configuración asimétrica. Sin embargo, pudimos seguir adelante con el levantamiento gracias al sistema de control de grúa IC-1 Plus, que determinaba con precisión la carga máxima posible, teniendo en cuenta todos los factores relevantes antes de darnos luz verde", explicó Alessandro Calabrese.

POSICIONAMIENTO DE PRECISIÓN A UNA ALTURA DE 35 METROS

Esto permitió a la Demag AC 160-5 levantar suavemente el intercambiador de calor de 7,2 toneladas a través de un radio de 19 metros con la pluma telescópica completamente extendida, y llevarlo a una altura de 35 metros antes de colocarlo en su ubicación prevista: La satisfacción de Alessandro Calabrese,fue plena que una vez más, con el rendimiento de su AC 160-5.

Equipzilla, una propuesta innovadora para alquilar maquinaria online

Equipzilla no es competencia para los alquiladores, sino un valor añadido para ellos.

En Movicarga, hemos entrevistado a Brais Comesaña, que nos cuenta cómo funciona Equipzilla.

Mov.- ¿Qué es Equipzilla?
Equipzilla, es el comercial digital del alquilador de maquinaria. Somos una plataforma digital de alquiler de maquinaria y herramientas. Ponemos en contacto a usuarios demandantes de maquinaria junto con alquiladores con máquinas disponibles para realizar el trabajo. Somos un comercial buscando 24 horas, 7 días a la semana, las nuevas oportunidades de alquiler.

Mov.- ¿Cómo funciona Equipzilla?
Es muy sencillo. El usuario realiza una solicitud de alquiler y se le envía a los alquiladores de la zona que quieren dar servicio según sus filtros. Los alquiladores contactan con el usuario y cierran las condiciones del alquiler.

EQUIPZILLA, ES EL COMERCIAL DIGITAL DEL ALQUILADOR DE MAQUINARIA.

EL USUARIO REALIZA UNA SOLICITUD DE ALQUILER Y SE LE ENVÍA A LOS ALQUILADORES DE LA ZONA QUE QUIEREN DAR SERVICIO SEGÚN SUS FILTROS. LOS ALQUILADORES CONTACTAN CON EL USUARIO Y CIERRAN LAS CONDICIONES DEL ALQUILER.

Mov.- ¿A quién va destinado? ¿Quién es el usuario y quién el cliente?
El usuario de Equipzilla son las empresas, autónomos y particulares que necesitan una máquina o herramienta para realizar un trabajo. Los clientes son los alquiladores que buscan aumentar sus oportunidades de alquiler, que no quieren preocuparse por el canal digital y que tampoco se lo quieren perder.

Mov.- ¿Sustituye Equipzilla a los comerciales de alquiler?
No, somos complementarios, ya que nosotros les pasamos a los comerciales nuevas oportunidades muy detalladas, esto hace que aumente su porcentaje de cierre considerablemente. Sustituye el trabajo de prospección en frío, visitar obras, fábricas… Ahora los comerciales tendrán en su bandeja de entrada oportunidades de alquiler para cerrar.

Mov.- ¿Qué tipo de información manejas y cómo la presentáis a los clientes? ¿Cómo manejáis tanta información?
Al haber nacido este proyecto dentro del Grupo Viko, tenemos acceso a fuentes de datos de Google, Facebook y demás plataformas que nos permiten tener una visión a largo plazo del mercado.

Estamos trabajando en hacer un estudio que permita a los alquiladores conocer mejor las

EQUIPZILLA, ES EL COMERCIAL DIGITAL DEL ALQUILADOR DE MAQUINARIA.

posibilidades del entorno digital, añadiendo también datos de nuestras solicitudes para poder enseñar a los alquiladores todo el dinero que se están dejando sobre la mesa ignorando el canal digital.

Mov.- ¿Qué empresas se pueden dar de alta en vuestra web y qué ventajas tienen?
Ahora mismo solo estamos en España, por lo que cualquier alquilador con delegaciones en España puede ponerse en contacto con nosotros para unirse a la plataforma. Algunas de las solicitudes que recibimos buscan operarios, por lo que también tenemos alguna empresa de excavaciones, gestores de residuos como contenedores de obra o empresas de maquinaria agrícola.

La principal ventaja que tienen los alquiladores que se registran en Equipzilla es que abren un nuevo canal digital de captación de clientes, pero sin nada de incertidumbre, ya que se trata de un coste fijo por 20 solicitudes de alquiler. Estas solicitudes nunca caducan, saben que van a recibirlas pase lo que pase, por lo que es muy fácil calcular la rentabilidad de la inversión.

Mov.- ¿Con cuántos alquiladores trabajáis hoy en día?
A día de hoy, tenemos varios tipos de alquiladores registrados, entre todas las categorías, hay más de 500.

Mov.- ¿Cuál es vuestro objetivo este año de crecimiento?
Nuestro objetivo es duplicar el número de solicitudes obtenidas en 2020.

Mov.- ¿En qué se diferencia Equipzilla de otros hubs donde hay una mera oferta y el precio es lo que prevalece?
Inicialmente el usuario sabe que va hacer una solicitud pero no a qué alquilador, hasta que el alquilador lo contacta. De esta forma, el alquilador siempre tiene la posibilidad de explicar mejor sus condiciones o incluso rechazar contactar solicitudes que no le interesan.

Mov.- ¿Qué tipos de alquileres son los que se demandan más: corto o largo plazo?
Creo que nuestras solicitudes representan fielmente el mercado. Tenemos más solicitudes de corto plazo que de largo plazo, como todos los alquiladores. En cuanto a la duración media de los alquileres, es de 9 días, pero hay que tener en cuenta que varía mucho según el tipo de máquina, ya que, por ejemplo, en desbrozadoras la duración media es de 2 días y, en cambio, en plataformas elevadoras es de 20 días. Incluso se han dado casos de usuarios que han solicitado alquileres de más de 1 año y que el cliente ha acabado comprando la máquina al alquilador.

Mov.- ¿Qué tipo de maquinaria es la que más se demanda? ¿Cuántas categorías tenéis?
La maquinaria más demandada es la de trabajo en altura, la agrícola y la de movimiento de tierras. Tenemos más de 80 categorías y es muy sencillo añadir nuevas, si los alquiladores las tienen disponibles para alquilar.

Mov. Y por zonas, ¿habéis notado que hay una demanda mayor en ciertas zonas?
Llevamos poco menos de 6 meses, por lo que nos resulta difícil comparar evoluciones. Lo que sí podemos afirmar es que las solicitudes que recibimos ahora son principalmente de Barcelona, Valencia y Madrid. Si bien es cierto que son las provincias en las que tenemos más alquiladores y donde nosotros tenemos más impacto digital.

Mov.- ¿Equipzilla funciona los 7 días a la semana?
Sí, la plataforma está disponible 7 días a la semana, 24 horas para realizar solicitudes de alquiler. Los alquiladores las reciben al instante.

Mov.- ¿Quienes son vuestros usuarios? ¿Usuario final?
Lo lógico sería pensar que solo recibimos solicitudes de particulares que quieren hacer una reparación de un día o dos, pero nada más lejos de la realidad. En los últimos 3 meses, un 50% de las solicitudes que hemos recibido son de empresas y, algunas de ellas tan conocidas como Dragados, Elecnor, Aena, FCC, LIDL, Decathlon, Securitas o Nacex. El resto de solicitudes han sido un 29% de particulares y un 21% de profesionales autónomos.

Mov.- ¿No crees que al haber mucha oferta de alquiladores los precios se verán afectados?
No lo creo, a día de hoy el cliente está mucho más informado que hace unos años. Cuando

A DÍA DE HOY, TENEMOS VARIOS TIPOS DE ALQUILADORES REGISTRADOS, ENTRE TODAS LAS CATEGORÍAS, HAY MÁS DE 500.

le pide un presupuesto a un alquilador, ya es el segundo o tercero que recibe. En nuestras solicitudes hemos visto que el principal motivo de pérdida de una oportunidad no es el precio, sino la disponibilidad. Los alquiladores están invirtiendo menos en maquinaria, por la incertidumbre hay menos disponibilidad y a los clientes les cuesta encontrar algunas máquinas en momentos precisos, por lo que preguntan a 3 o 4 a la vez. Cuando reciben los presupuestos siempre van a comparar precios y sobre todo fiabilidad y servicio del alquilador.

Mov.- Muchas empresas invierten en google para posicionarse, de hecho vosotros habéis comentado en alguna ocasión que hay más de 60000 búsquedas de alquiler de maquinaria al mes en google, ¿tenéis vosotros varios planes para ofrecer a los clientes?
Sí, tenemos tres planes. Uno donde solo recibes solicitudes de herramientas o máquinas pequeñas, el plan más habitual: recibir 20 solicitudes de herramientas y maquinaria pesada sin distinción y el plan más personalizado que te permite tener filtros de las solicitudes que recibes por: duración, características de las máquinas, tipo de cliente, etc.

Las solicitudes que se reciben por defecto son según la categoría y todas están a menos de 100km de las delegaciones de los alquiladores.

ESTAMOS TRABAJANDO EN HACER UN ESTUDIO QUE PERMITA A LOS ALQUILADORES CONOCER MEJOR LAS POSIBILIDADES DEL ENTORNO DIGITAL, AÑADIENDO TAMBIÉN DATOS DE NUESTRAS SOLICITUDES PARA PODER ENSEÑAR A LOS ALQUILADORES TODO EL DINERO QUE SE ESTÁN DEJANDO SOBRE LA MESA IGNORANDO EL CANAL DIGITAL.

Mov.- ¿Aseguráis unas ofertas mínimas a los alquiladores?
Una vez que un nuevo alquilador nos confirma las máquinas y las delegaciones, nosotros trazamos una estrategia de captación digital. El alquilador solo paga por las solicitudes que recibe a un precio fijo, por lo que nosotros vamos moviendo nuestra inversión y estrategia en función de la demanda. Somos pescadores, salimos todos los días a faenar, pero no sabemos si ese día traeremos 3 atunes o 200 kilos de sardinas, por lo que no podemos asegurar un volumen mínimo. Las solicitudes no caducan, de forma que los alquiladores pueden gastarlas de forma indefinida.

Mov.- ¿Quién forma el equipo de Equipzilla?
Equipzilla nace dentro del Grupo Viko, un grupo de empresas especializadas en negocios digitales y que invierte en startups. Desde hace unos tres años, nos hemos sumado un grupo de emprendedores para crear una nueva división: Elogia Corporate LAB en la que construimos nuevas oportunidades de negocio.

EN LOS ÚLTIMOS 3 MESES, UN 50% DE LAS SOLICITUDES QUE HEMOS RECIBIDO SON DE EMPRESAS Y, ALGUNAS DE ELLAS TAN CONOCIDAS COMO DRAGADOS, ELECNOR, AENA, FCC, LIDL, DECATHLON, SECURITAS O NACEX. EL RESTO DE SOLICITUDES HAN SIDO UN 29% DE PARTICULARES Y UN 21% DE PROFESIONALES AUTÓNOMOS.

Mov.- Para alguna empresa que tenga la duda de si Equipzilla es una ventaja o una amenaza, ¿tú que le dirías?
Sin duda una ventaja. Tener un comercial más, nunca podrá ser una amenaza. En momentos de incertidumbre como este 2020, es el mejor momento para explorar vías.

PB elige Snorkel

Ahern Ireland ™ se complace en anunciar la entrega de un elevador de brazo articulado eléctrico Snorkel A38E a uno de los proveedores de cilindros hidráulicos de Snorkel, PB Machine Tech.

Con sede en Bagenalstown, Co. Carlow, Irlanda, PB Machine Tech Limited ha estado fabricando cilindros hidráulicos de precisión y componentes mecanizados desde 1988. La empresa familiar ha crecido significativamente en sus 33 años de historia, y en 2019 expandió aún más su estado de instalaciones de fabricación de cilindros hidráulicos de última generación para satisfacer la demanda de los clientes.

PB Machine Tech ha estado produciendo cilindros hidráulicos para Snorkel y sus empresas asociadas durante 25 años, lo que demuestra la alta calidad y la fiabilidad constante de los componentes. Los cilindros hidráulicos de PB Machine Tech se utilizan en muchos de los modelos Snorkel producidos en su planta de fabricación del Reino Unido en Washington, Tyne & Wear, así como en sus plantas de fabricación en todo el mundo.

Cuando PB Machine Tech necesitó invertir en un equipo de acceso para su planta de fabricación, se puso en contacto con el distribuidor local de Snorkel, Ahern Ireland. Lily Holmes, directora general de PB Machine Tech, dijo: “Snorkel ha sido un cliente leal y muy valorado durante muchos años, y nuestro equipo está muy familiarizado con la marca. Entonces, cuando llegó el momento de comprar una plataforma elevadora para nuestras instalaciones, ¡sabíamos exactamente a dónde ir!".

Sean Hopkins de Ahern Ireland (extremo derecho) entregando la Snorkel A38E a Lily Holmes, Directora General (centro derecha), Paschal Byrne, Gerente de Planta (centro izquierda) y Tom Treacy, Gerente de Garantía de Calidad (extremo izquierdo) en PB Machine Tech

Drogheda Hire adquiere micro tijeras Sinoboom

La empresa de alquiler irlandesa Drogheda Hire & Sales Ltd ha recibido los primeros modelos de micro tijeras Sinoboom 1330SE vendidos en la República de Irlanda. La micro tijera Sinoboom 1330SE combina una altura de trabajo de 5,8 m y una plataforma espaciosa de 1,34 m de largo, 240 kg, capacidad para 2 personas, con una plataforma de extensión adicional de 0,6 m con 100 kg de capacidad.

Las características incluyen un motor eléctrico de CC, alimentado por 2 baterías AGM de 12 V libres de mantenimiento que se cargan a través de un cargador específico de batería en la base, mientras que las ventajas adicionales del 1330SE son la alta calidad de construcción y la tecnología de pintura electroforética de larga duración, que se han convertido en sinónimo de la gama de productos Sinoboom.

El gerente general Danny Dunne recibió cinco de las máquinas en la oficina central de la empresa en Drogheda de manos de Julie Houston Smyth, gerente regional de Sinoboom para Reino Unido e Irlanda. Danny explica: "Nos impresionó la versatilidad y la calidad de este producto después de nuestro proceso de prueba, y nos complace ampliar nuestra gama de tijeras con este modelo micro".

Julie Houston Smyth declaró: "Estamos encantados de trabajar con Drogheda Hire en esta su primera inversión en productos Sinoboom y esperamos seguir construyendo esta relación en el futuro".

Con sede en la República de Irlanda, Drogheda Hire & Sales Ltd es una división de AER Rents de propiedad irlandesa, el Grupo O'Flaherty Holdings, que también es propietario de Mr Plant Hire, con sede en el Reino Unido, y que recientemente adquirió Mainline Hire Group. Las unidades se suministraron a través de la filial europea de Sinoboom, que tiene su sede en Rotterdam y ofrece servicio posventa completo y soporte a clientes de toda Europa a través de una red de socios.

Más tijeras Snorkel S2755RT para Banner Plant

Como parte de una inversión considerable para renovar continuamente su flota de alquiler, Banner Plant ha recibido tres elevadores de tijera para terrenos difíciles y estrechas Snorkel S2755RT.

Esta entrega más reciente aumenta a diez su flota total de elevadores de tijera Snorkel S2755RT. Las máquinas, que se ensamblaron en las instalaciones de fabricación de Snorkel en el Reino Unido, se entregaron en el depósito de Derby de Banner Plant a principios de febrero y se entregaron al Gerente de Depósito Adam Clarke por Jon Plaskitt, Gerente de Ventas de Área de Snorkel Reino Unido.

La Snorkel S2755RT combina todas las características de un elevador de tijera compacto estándar para terrenos difíciles, con un ancho ultra estrecho de 1,45 m. Esto significa que se puede utilizar en espacios reducidos, como en industria, donde tradicionalmente se pueden haber utilizado andamios. Con una altura máxima de trabajo de 10,1 m, la Snorkel S2755RT es capaz de elevar hasta 300 kg e incluye una extensión de plataforma desplegable de 1,2 m de serie. También se incluyen de serie cuatro estabilizadores de nivelación automática que se benefician de un diseño invertido que protege el vástago del cilindro de daños. Con un peso de solo 2750 kg, el Snorkel S2755RT se puede remolcar en un remolque entre lugares de trabajo y se beneficia de la potente tracción a las cuatro ruedas y las capacidades de terreno accidentado.

Banner Plant, una empresa de alquiler de plantas de larga trayectoria, ofrece una amplia gama de productos y servicios de alquiler y venta. Banner Plant, con sede en Dronfield, en las afueras de Sheffield, opera centros de alquiler en Dronfield, Chesterfield, Derby, Leeds, Leicester, Rotherham y Ossett.

Gary Crofts, director de ventas y operaciones de Banner Plant, explica su inversión en flota en curso, que incluye este pedido reciente de Snorkel. “Nuestra política es asegurar que continuamos brindando a nuestros clientes una oferta de productos competitiva, técnicamente aceptable y moderna. Nuestro amplio espectro de elementos de alquiler disponibles incluye planta, acceso motorizado, big air, herramientas eléctricas, alojamiento y baños con servicio, y creemos que es esencial que invirtamos continuamente en renovar la flota de alquiler, nuestras instalaciones de transporte y servicio en beneficio de todos nuestros clientes, en la construcción, el comercio y la industria”.

Adam Clarke, gerente de depósito en el centro de alquiler Derby de Banner Plant, agregó: “Los elevadores de tijera para terrenos difíciles Snorkel S2755RT están demostrando ser muy populares entre nuestros clientes en el sector de la construcción, ya que los lugares de trabajo en los que están trabajando se están volviendo cada vez más restringidos en términos de acceso al sitio y el espacio de trabajo entre estructuras. Estos elevadores de tijera pueden abordar el terreno del lugar de trabajo sin dejar de navegar en espacios reducidos donde antes este tipo de equipo no podía acceder".

Andrew Fishburn, director gerente de Snorkel UK, dijo: “Estamos muy agradecidos con Banner Plant por su continua inversión en los productos Snorkel. También nos complace que sus clientes reconozcan los beneficios de estos fantásticos elevadores de tijera estrechos para terrenos difíciles de fabricación británica. Gracias a Gary, Adam, Phil y al equipo de Banner Plant. Esperamos poder apoyarlo en el futuro“.

CDP Access se convierte en distribuidor de Klubb en Rumanía

Klubb Group se enorgullece de anunciar su última asociación de distribuidores con la empresa CDP Access en Rumanía.

El modelo K32 en un Renault Master.

El nuevo distribuidor CDP Access tiene más de 20 años de experiencia en el mercado de plataformas aéreas en Rumanía. Importadora especializada en soluciones de elevación desde 2001, ha sido la primera empresa en distribuir plataformas aéreas en su país con el fin de reemplazar los andamios tradicionales para el sector de la construcción. También son la empresa de Renting más grande del país, con una flota de más de 400 máquinas para trabajos en altura. El director de ventas Claudiu Ispas se complace en unirse a la gran familia Klubb y amplió su gama de productos con los soportes para furgonetas.

Claudiu Ispas - Director de ventas CDP Access explica:
"Durante nuestra primera reunión en París visitamos la fábrica de Klubb y quedamos muy impresionados por el ambiente general dentro de la empresa, la calidad del área de producción y por supuesto por la energía del equipo. Entonces, ya compramos el modelo K32, que creemos que es ideal para el mercado rumano".

Henri Bourrellis - Director de Exportación de Klubb - por su parte explica: "La experiencia altamente relevante de CDP Access los colocó como un innovador con una sólida red de servicios en Rumanía. Es exactamente el tipo de perfil que necesitamos como socio de Klubb". - dice Henri Bourrellis, director de exportaciones de Klubb.

Desde la empresa han explicado que es muy natural que se unan al programa de red de distribuidores de Klubb. Este programa brinda capacitación, descuentos por volumen, ventas y soporte técnico y mucho más. Todo está hecho para garantizar el crecimiento y el éxito mutuos de Klubb y sus socios.

Henri Bourrellis - Director de Exportación de Klubb

Claudiu Ispas - Director de ventas CDP

ULMA: la importancia de la ergonomía en los equipos

Eran otros tiempos cuando los empleados debían limitarse a trabajar y ser productivos. Ahora las empresas buscan el bienestar de los trabajadores, pues es algo fundamental y prioritario para su satisfacción laboral y para aumentar su productividad.

En la manipulación de materiales —en especial cuando se trata de carretillas elevadoras—, hay muchas medidas correctivas que puede adoptar para mejorar la ergonomía. Por ejemplo, si desea que el habitáculo del conductor sea más confortable, quizá le interese sustituir el asiento estándar por una versión con suspensión totalmente regulable. Incluso podría llamar a un experto en ergonomía para ayudar a los conductores a encontrar la postura óptima en el asiento.

Otra estrategia evidente para que el conductor rinda al máximo es adaptar los procesos para hacer suficientes pausas que permitan reducir el cansancio. De hecho, hay múltiples oportunidades para modificar la práctica y el entorno de trabajo (como la calidad del suelo, la iluminación, la climatización y muchas más) además de las carretillas.

Aunque los jefes de almacén saben que la ergonomía es necesaria, merece la pena recordar las ventajas principales de una máquina de manipulación de materiales diseñada ergonómicamente:

- Mayor productividad gracias a la comodidad del conductor y a la facilidad de uso de los controles
- Eliminación del estrés y la tensión física, así como del cansancio y enfermedades que de estos efectos se derivan
- Protección del conductor frente a lesiones accidentales
- Menos daños en carretillas, estanterías y mercancía

Con estas claras ventajas tanto para el negocio como para sus trabajadores, ¿no debería buscar una carretilla en la que la comodidad y la ergonomía del conductor estuviesen presentes?

TODO EMPIEZA POR UN DISEÑO INTELIGENTE

Los fabricantes de equipos de manutención que convierten al conductor en su máxima prioridad cuentan con su participación desde las primeras fases. Esto va mucho más allá de comentar los avances técnicos o participar en pruebas de campo ocasionales. Además, los diseñadores colaboran con especialistas externos a la empresa para asegurarse de no pasar nada por alto.

¿QUÉ ES LA ERGONOMÍA EN MANIPULACIÓN DE MATERIALES?

En manipulación de materiales, un lugar de trabajo ergonómico debe favorecer la actividad profesional y reducir el estrés laboral de forma óptima. En especial, el compartimento del operario debe diseñarse de acuerdo con criterios de seguridad y salud para reducir accidentes, enfermedades profesionales o dolencias relacionadas con el trabajo.

¿QUÉ COMPONENTES DE LA CARRETILLA INFLUYEN MÁS EN EL BIENESTAR DEL CONDUCTOR?

Desde el punto de vista del conductor: Las manos, los brazos y los dedos deben utilizarse de forma natural para evitar el estrés y las posibles lesiones. Hay que asegurar que el conductor adopte una postura cómoda y natural en el asiento.

¿Hay suficiente espacio en la cabina? ¿Está suficientemente despejada la visibilidad de la carga y las estanterías para que el conductor las vea sin girar el cuerpo, la cabeza y el cuello? Todos los elementos del diseño pueden afectar al conductor.

¿MITSUBISHI FORKLIFT TRUCKS TIENE EN CUENTA LA EXPERIENCIA DE USUARIO EN EL DESARROLLO DE SUS EQUIPOS?

Además de realizar estudios propios, Mitsubishi participa en un programa de investigación denominado UXUS (User Experience and Usability in complex Systems). Este programa reúne a expertos de diversas disciplinas como: psicología, interacción hombre-ordenador, economía y diseño, y comporta la profunda cooperación entre las empresas participantes y el mundo académico. Ha cambiado totalmente nuestra forma de trabajar para desarrollar productos y ha aflorado muchas ideas nuevas en torno al conductor.

No lo olvidemos: el conductor representa la parte más importante del coste total de la carretilla durante su vida útil. Un lugar de trabajo diseñado ergonómicamente ayuda a optimizar la eficacia del sistema formado por el conductor y la carretilla.

Servicios y repuestos Jose Miguel adquiere una Snake 2010 H de Oil & Steel

Servicios y Repuestos José Miguel, S.A., empresa de alquiler de Salamanca, que ofrece una amplia selección de maquinaria y servicios para la construcción, obra civil y todo tipo de actuaciones, ha adquirido una plataforma articulada sobre camión de 20 m y 10 m de alcance horizontal.

Hemos hecho unas preguntas a Miguel Angel Hernández Escalona sobre la nueva adquisición, para conocer un poco más tanto las preferencias por el nuevo modelo como sus proyectos futuros.

Mov.- Vuestro parque de maquinaria va aumentando poco a poco, y siguen añadiendo plataformas sobre camión, ¿cuál ha sido esta vez?
Miguel Angel Hernández.- Sí, la verdad es que nuestra política siempre ha sido ir renovando maquinaria e invertir en las últimas novedades de maquinaria que ofrece el mercado. En esta ocasión hemos apostado por una plataforma OIL & STEEL 2010 H PLUS sobre camión Iveco.

Mov.- ¿Qué es lo que más os gustó de este modelo y lo que os hizo decantaros por él?
Miguel Angel Hernández.- Al igual que en la última ocasión, hemos apostado por la plataforma articulada como diferenciación respecto a nuestra competencia y con un alcance de 20 metros para otorgar un plus de alcance a nuestros clientes.

Mov.- ¿Qué destacarías de Oil&Steel como marca y como empresa?
Miguel Angel Hernández.- Seriedad, calidad y liderazgo dentro de su mercado, el cual cada vez se hace más amplio por la polivalencia de este tipo de máquinas.

Mov.- Las plataformas sobre camión es un sector que habéis reforzado últimamente, ¿se nota una creciente demanda?
Miguel Angel Hernández.- La gente cada vez los conoce más, era un mundo desconocido para el usuario final, y la facilidad que te da un equipo el cual recoges, usas y devuelves, hace que cada vez se apueste más por este tipo de máquinas.
También la insistencia por la seguridad para el usuario en los trabajos en altura, hace que cada vez se apueste más por este tipo de plataformas.

Mov.- ¿Estás contento con el servicio post venta de Oil&Steel?
Miguel Angel Hernández.- Sí la verdad, tienen una respuesta muy ágil y un conocimiento de sus equipos bastante completo.

Mov.- ¿Cuántos equipos tenéis en alquiler en este momento?
Miguel Angel Hernández.- En la actualidad, en lo que a plataformas sobre camión se refiere, disponemos de 5 camiones cesta y más de 50 plataformas elevadoras sobre un parque de más de 450 máquinas en conjunto.

> EN LA ACTUALIDAD, EN LO QUE A PLATAFORMAS SOBRE CAMIÓN SE REFIERE, DISPONEMOS DE 5 CAMIONES CESTA Y MÁS DE 50 PLATAFORMAS ELEVADORAS SOBRE UN PARQUE DE MÁS DE 450 MÁQUINAS EN CONJUNTO

Mov.- ¿Qué proyectos tenéis en mente para este 2021?
Miguel Angel Hernández.- Seguir con una renovación progresiva de nuestro parque de alquiler, la formación continua de nuestros técnicos y la automatización de nuestro servicio postventa.

Por su parte, Luigi Vitaliano, Responsable de Oil&Steel para España, explica a Movicarga: "Agradecemos desde aquí la confianza que ha puesto SERVICIOS Y REPUESTOS JOSE MIGUEL en nuestros productos a lo largo de los años, la relación es excelente y estamos encantados de poder ofrecer el mejor servicio".

Peinemann recibe dos grúas todo terreno Demag® AC 55-3

El proveedor holandés de servicios de grúas Peinemann claramente ha adquirido gusto por Demag: después de haber puesto en funcionamiento tres unidades Demag de tres ejes hace algún tiempo, la compañía ahora ha decidido adquirir dos nuevas grúas todo terreno Demag AC 55-3. "El excelente rendimiento de las unidades de tres ejes Demag definitivamente nos ha convencido; realmente han demostrado su valía una y otra vez, especialmente en proyectos en instalaciones petroquímicas", dice el propietario de la empresa Peter Peinemann, al explicar su decisión de adquirir las dos nuevas Grúas Demag AC 55-3. Gertjan van de Werken, jefe de la División de Grúas del Grupo Peinemann, añade: "Cuando se trata de Demag, no es solo la calidad de las grúas lo que nos conviene. También son los servicios de apoyo que brindan, y estos son absolutamente excepcionales".

Ambos ya esperan con entusiasmo los primeros proyectos de las dos nuevas grúas Demag: "Lo que realmente nos interesa es ver cómo el innovador sistema de control IC-1 Plus junto con la Flex Base mejoran el rendimiento de las grúas. Con Flex Base, los estabilizadores se pueden colocar en cualquier punto de su rango disponible. Y la verdad es que nuestros operadores de grúas se mueren por utilizar estas funciones", comentan.

LO QUE REALMENTE NOS INTERESA ES VER CÓMO EL INNOVADOR SISTEMA DE CONTROL IC-1 PLUS JUNTO CON LA FLEX BASE MEJORAN EL RENDIMIENTO DE LAS GRÚAS. CON FLEX BASE, LOS ESTABILIZADORES SE PUEDEN COLOCAR EN CUALQUIER PUNTO DE SU RANGO DISPONIBLE

Sobre Peinemann

La empresa familiar Peinemann, que tiene su sede en el distrito holandés de Hoogvliet, opera sucursales en doce países y flotas en todo el mundo con alrededor de 4.500 vehículos. La División de Grúas de la empresa cuenta con una gran flota de grúas hidráulicas móviles de última generación con capacidades de elevación de hasta 750 toneladas. El equipo altamente calificado de Peinemann es capaz de llevar a cabo incluso las operaciones de elevación más complejas de manera segura y confiable, y numerosos clientes de los sectores industrial, petroquímico, energético, eólico, construcción e infraestructura, así como operadores de instalaciones portuarias, confían en ellos.

Nuevo CEO en Tadano

Tadano ha anunciado que el director ejecutivo Koichi Tadano, de 66 años, asumirá un nuevo cargo como presidente desde principios de abril y Toshiaki Ujiie, de 59 años, asumirá el cargo de CEO (director ejecutivo) tras haber desempeñado su puesto como director de operaciones desde que se incorporó a la empresa.

Koichi Tadano dijo en la conferencia de prensa que se anunciaba su cargo: “Hoy, es un placer para mí anunciar el nuevo liderazgo de Tadano a nuestros valiosos accionistas. Ha sido un honor para mí servir como presidente y director ejecutivo de Tadano durante 18 años. Por su apoyo para ayudarme a alcanzar este día tan importante, agradezco humildemente a todos nuestros accionistas y a todos y cada uno de los empleados del Grupo Tadano”.

“Desde nuestra fundación, Tadano ha sido una empresa que valora los conceptos de 'crear productos que beneficien a la sociedad' y 'contribuir al desarrollo del mundo'. Estos conceptos están infundidos en nuestra Filosofía Corporativa de "Creación, Contribución y Cooperación", nuestros valores fundamentales de "Seguridad, Calidad y Eficiencia basados en el Cumplimiento" y en el Estilo Tadano. Estoy muy orgulloso de decir que estos conceptos han llegado a ser muy valorados entre los empleados del Grupo Tadano que trabajan en todo el mundo”.

“En medio de la disrupción del coronavirus, estamos experimentando una situación grave en términos de nuestros resultados comerciales actuales. Sin embargo, Tadano es una empresa que supera los desafíos. Cada vez que lo hacemos, salimos más fuertes y crecemos más. Además, Tadano se está acercando rápidamente a una era de grandes cambios. Por esta razón, ahora entrego las riendas de la empresa a nuestro nuevo líder, el Sr. Toshiaki Ujiie, cuya abundante experiencia empresarial global, combinada con su formidable habilidad para conceptualizar y ejecutar, lo convierten en la persona adecuada para el trabajo. En mi nuevo cargo como presidente de la junta, haré todo lo que esté en mi poder para apoyar al presidente Ujiie y contribuir al crecimiento del Grupo Tadano.

Toshiaki Ujiie agregó: “Me siento honrado de tener la oportunidad de servir como presidente y director ejecutivo de Tadano. Me uní a la empresa en abril de 2019, hace menos de dos años, pero estoy rodeado de algunos de los mayores expertos en grúas del mundo. Espero perfeccionar mi comprensión de las grúas y el funcionamiento interno de la empresa trabajando en estrecha colaboración con ellas. También espero que las experiencias y el conocimiento que traigo del mundo fuera de la industria de las grúas puedan combinarse con su experiencia para generar un cambio dinámico y una transformación”.

El Sr. Tadano ha comentado que "la innovación es provocada por los jóvenes, y los forasteros de nuestro mundo". Si bien mi edad me impide reclamar la primera de estas características, ciertamente poseo las otras dos. Al trabajar junto con el talento joven y enérgico de nuestra empresa, me esforzaré desde el primer día para expandir la marca Tadano, que mis seis predecesores han construido en su turno como directores ejecutivos del Grupo Tadano”.

“El Grupo Tadano cuenta actualmente con unos 5.000 empleados. Aproximadamente la mitad de ellos trabajan fuera de Japón, en países de todo el mundo. Esta empresa, con sede en la isla rural de Shikoku, ha crecido con el tiempo primero para convertirse en la principal empresa de grúas de Japón y luego en un líder mundial con producción en Asia, Europa y Estados Unidos. Es un honor para mí recibir el llamado del deber para dirigir una empresa de este tipo, y trabajaré con firmeza hacia el venerable objetivo de Tadano de convertirse en el número uno a nivel mundial en la industria de equipos de elevación".

“En los últimos tiempos, a medida que los desafíos ambientales del mundo han recibido un enfoque intensificado, los automóviles y la maquinaria de construcción se están volviendo cada vez más electrificados, automatizados y sostenibles. Las historias de transformación masiva son los titulares de las principales noticias todos los días. Al ritmo actual, Tadano enfrenta la amenaza de quedarse atrás, lejos de la posición de líder en nuestra industria. Como séptimo consejero delegado de esta empresa, creo que mi vocación es unir a nuestros diversos equipos globales como One Tadano y ascender juntos al rango de innovador líder en el mundo. Si bien sé que hay tremendas pruebas por delante, prospero con las críticas constructivas y continuaré avanzando con la guía de mis equipos internos y el apoyo de nuestros valiosos interesados. "Buscar una mayor excelencia para el mundo y el futuro" y "Levantar sus sueños" son conceptos de Tadano que resuenan en mi corazón y en mi mente. Mientras Tadano pasa la página a este nuevo capítulo, le pido humildemente su continuo apoyo".

Toshiaki Ujiie comenzó con Tadano en abril de 2019, después de 30 años con Marubeni.

Toshiaki Ujiie

Koichi Tadano

Skyjack lanza el nuevo mástil vertical SJ20

Esta semana Skyjack está presentando nuevos productos al mercado. El primero en ver la luz es su mástil vertical de más altura, el SJ20, totalmente eléctrico con una altura de trabajo de 8 m, tiene solo un ancho de 0,80 m y pesa 1139 kg. Su capacidad de carga son 159 kg.

Con el eslogan "Más alta por más tiempo", Skyjack ha lanzado este nuevo modelo y otros más que os iremos presentando esta semana.

El SJ20 ofrece un retorno de la inversión convincente para las empresas de alquiler.

Incorpora cargador de baterías inteligente universal que viene precargado y con la posibilidad de obtener datos de carga mediante bluetooth.

TOTALMENTE ELÉCTRICO CON UNA ALTURA DE TRABAJO DE 8 M, TIENE SOLO UN ANCHO DE 0,80 M Y PESA 1139 KG. SU CAPACIDAD DE CARGA SON 159 KG

Este modelo estará disponible en el primer trimestre de este año para América y llegará un poco más tarde a Europa.

En España os recordamos que el distribuidor oficial de Skyjack es Plataformas Moyma, con Alvaro Corrales como responsable.

La nueva plataforma de mástil incorpora el sistema Elevate, un sistema telemático que brinda información no sólo de horas y ubicación, sino además sobre alertas y análisis específicos de la máquina con el objetivo de reducir al máximo las intervenciones de servicio. Su diseño permite que sea una máquina muy fácil de transportar

SKYCODED™
Un sistema de control probado y fiable, que incorpora el sistema de cableado numerado y codificado por colores de Skyjack (SKYCODE), hace que las máquinas sean las más fáciles de solucionar y reparar, lo que significa un mantenimiento más fácil y menores costos.

Rendimiento de la tracción eléctrica
La tracción eléctrica de velocidad variable permite obtener ciclos de trabajo excepcionales.

Ofrece una gran tracción superior.

La máxima pendiente abordable es de 25% y par motor consistente.

Los controles de elevación y control son totalmente proporcionales.

Requiere un mínimo mantenimiento.

El nuevo diseño del mástil de 5 secciones posee amplios solapamientos para aumentar la rigidez. La sección más grande en la parte superior del diseño evita el ingreso de escombros.

El cilindro cerrado de múltiples etapas minimiza la acumulación de residuos y minimiza el daño en los componentes.

Se ha desarrollado con un diseño rígido para una fácil operación en altura.

Sin cadenas, poleas ni bujes con el fin de reducir el mantenimiento.

Plataforma deslizante
La plataforma es muy sólida y ha sido fabricada íntegramente en acero e incluye una cubierta deslizante manualmente de 40,5 cm. Se puede liberar con un pedal de forma fácil y se puede fijar en distintas posiciones.

"La nueva plataforma de mástil incorpora el sistema Elevate, un sistema telemático que brinda información no sólo de horas y ubicación, sino además sobre alertas y análisis específicos de la máquina con el objetivo de reducir al máximo las intervenciones de servicio. Su diseño permite que sea una máquina muy fácil de transportar"

Diagnóstico a bordo
Este mástil permite a los operarios o a los técnicos ver los fallos en tiempo real con un lenguaje simple y sencillo. No precisa de una calibración enchufada para solucionar los problemas cotidianos.

Vista sin obstáculos
Al mantener el mástil en la parte trasera, la visión cuando se trabaja está libre de obstáculos. El suelo de rejilla permite la visión a través de él para aumentar la visibilidad. Además, las ruedas de dirección se encuentran alejadas del mástil, lo que le da una gran capacidad de maniobra. Cuenta con un escalón para ingresar a la cesta, y junto con la puerta automática permite un fácil acceso.

Controles sólidos y sencillos
La caja de control es desmontable y permite un fácil acceso a los componentes internos. El cable de control es de 1,2 m para que pueda desplazarse a través de puertas con mayor facilidad.

EL SUELO DE REJILLA PERMITE LA VISIÓN A TRAVÉS DE ÉL PARA AUMENTAR LA VISIBILIDAD

La caja de control tiene una cubierta de protección, lo que reduce el riesgo de que le pueda pasar algo.

Diseño resistente al viento
Este nuevo mástil vertical se ha diseñado tanto para interiores como para exteriores, por lo que la nueva SJ20 ofrece resistencia al viento para una persona y hasta 3,8 m. de altura de plataforma.

Portable Power EMEA cuenta con una estructura organizativa nueva

Jan Moravec es nombrado general manager para la región EMEA.

El negocio Portable Power de Doosan Bobcat ha anunciado una nueva estructura de liderazgo global para proporcionar a la empresa una mayor eficiencia en términos de huella operativa global, plataformas de productos globales y otras iniciativas clave. Este cambio tiene como objetivo racionalizar el rendimiento de los productos Portable Power dentro de Doosan Bobcat.

Jan Moravec ha sido nombrado general manager de Portable Power para Europa, Oriente Medio y África (EMEA). Jan lleva más de 18 años en Portable Power y tiene su sede en el campus de Doosan Bobcat EMEA en Dobris (República Checa).

Jan Moravec ha comentado: «Estoy encantado de asumir el nuevo cargo de general manager de Portable Power para EMEA. Nuestra empresa cuenta con más de 100 años de experiencia en el suministro de productos y servicios superiores para nuestros clientes, con un gran equipo de personas que ofrecen la motivación, el enfoque y la pasión necesarios para continuar con este éxito. Nuestros principales objetivos para este año incluyen la finalización de nuestra gama de compresores Stage V con la introducción de una nueva familia de compresores pequeños, la mejora de nuestra oferta de productos para los mercados de MEA y seguir reforzando nuestra red de concesionarios y satisfacer todas las necesidades de nuestros clientes en la región de EMEA.»

En su nuevo cargo Moravec mantendrá la responsabilidad de la gestión de productos y programas, además de asumir la responsabilidad de las ventas, el servicio, junto con la planificación de las ventas, el inventario y las operaciones de la cadena de suministro y la responsabilidad de las tiendas propias de la empresa en EMEA. Jan dependerá de Lance Mathern, Vicepresident de Global Portable Power.

Además de los compresores portátiles para los sectores de la construcción, el alquiler, las canteras y muchos otros, la gama Portable Power de Doosan Bobcat incluye generadores y productos de iluminación dirigidos a los mismos mercados.

Entrevista con Charlie Park CEO de Doosan Infracore Europe

"Aprovechar el impulso para fomentar el crecimiento continuo"

¿Cuáles han sido los resultados en 2020 y los principales logros en Europa?
El 2020 probablemente haya sido uno de los años más difíciles para la industria en general. Sin embargo, y a pesar del impacto del COVID-19, está previsto que nuestra empresa alcance niveles de rendimiento que superan la media de mercado. El volumen de ventas de cargadoras de ruedas y miniexcavadoras ha seguido aumentando. Gracias a la especial atención que hemos prestado a las cargadoras de ruedas, las ventas en la UE y el crecimiento de la cuota de mercado han batido récords desde que Doosan presentó sus primeras cargadoras de ruedas en 1989.

Gracias a los recientes éxitos, Doosan está expandiendo su presencia con cuentas internacionales. Como consecuencia, el conocimiento de la marca Doosan aumenta a medida que crece su volumen de ventas y su presencia en el mercado.

Uno de los principales logros de 2020 fue la presentación de nuestras cargadoras de ruedas de la serie DL-7 en diciembre. A lo largo de los 31 años que llevamos en el mercado de las cargadoras de ruedas, Doosan ha invertido continuamente para mantenerse como marca líder mundial en la industria. Durante ese tiempo, los ingenieros de Doosan han innovado y desarrollado nuestra gama de cargadoras de ruedas. En el caso de la nueva serie DL-7, se empezó con lo básico escuchando atentamente las necesidades de nuestros clientes europeos para revisar todos los aspectos del diseño de las cargadoras de ruedas existentes.

La nueva serie de cargadoras de ruedas DL-7 es el culmen de estos esfuerzos. Diseñadas basándose en las opiniones de los clientes europeos, las nuevas cargadoras de ruedas DL-7 de Doosan suponen otro paso adelante para lograr la máxima satisfacción del cliente en términos de comodidad del operador, economía de combustible, productividad y durabilidad. Las innovadoras tecnologías que hemos utilizado en la serie DL-7 marcan una diferencia clara entre nuestros productos y los de la competencia.

El aumento de las ventas y del ámbito de aplicación de la nueva gama de cargadoras de ruedas mejoradas sin duda contribuirá a cambiar la percepción del mercado y a demostrar que somos mucho más que un simple fabricante de excavadoras. Nuestro objetivo es conseguir las mismas ventas y cuota de mercado con las cargadoras de ruedas y las excavadoras en un futuro próximo.

Doosan también ha lanzado la nueva excavadora de orugas DX800LC-7 de Fase V y 80 toneladas, el mayor modelo de excavadora jamás fabricado por la empresa. Con esta ampliación de su línea de excavadoras, Doosan ofrece ahora máquinas de 1 a 80 toneladas para atender un amplio espectro de necesidades y aplicaciones de los clientes en los sectores de la construcción, la minería, el alquiler, el paisajismo, los residuos, el reciclaje y la silvicultura.

Asimismo, se produjeron otros avances con la introducción de mayor variedad de productos, como el lanzamiento de máquinas para aplicaciones especiales destinadas a la demolición (modelos de 20 y 50 toneladas con gran alcance) y a la manipulación de materiales en los sectores de residuos y reciclaje.

También se han producido cambios en la red de distribución europea con la designación de nuevos distribuidores para reforzar nuestra presencia en los territorios que consideramos mercados fundamentales, como Francia y Reino Unido.

Como realza nuestro eslogan «Powered by Innovation» (La innovación como motor), estamos avanzando en el lanzamiento comercial de XiteCloud: uno de los pilares de nuestro proyecto «Concept-X» que lidera la puesta en marcha de las obras del futuro abarcando e integrando tecnologías relacionadas con TIC (Tecnología de la información y las comunicaciones) e IA (Inteligencia artificial).

¿Cómo ha afrontado la empresa las consecuencias del coronavirus y la crisis económica? ¿Qué ha cambiado? ¿Cómo se preparará la organización para la era poscovid?
El COVID-19 ha cambiado la forma en que las personas interactúan y colaboran entre ellas. Las consecuencias de este cambio se notarán incluso después de que todo se normalice tras la pandemia. Esperamos que nuestra estrategia, que apuesta por el marketing en línea y el comercio electrónico, sea

la acertada en una coyuntura comercial tan inestable. Doosan invertirá en el aumento de la exposición de nuestros productos y nuestra marca en las redes sociales, así como en la mejora de la experiencia del usuario, ya se trate de clientes o distribuidores, lo que incluye el desarrollo de una nueva aplicación móvil para clientes y una herramienta de administración de contactos de ventas móviles para nuestros distribuidores.

Además, continuaremos con visitas de clientes selectos con los que interacción física sea imprescindible o cuando haya que visitar las máquinas, ya que no es posible realizar todo en línea a pesar de que la aplicación DoosanCONNECT ofrece gran capacidad de diagnóstico remoto.

2021 Y EL FUTURO

¿Concretamente, cuál será nuestra apuesta para 2021?
El coronavirus hará que el 2021 sea un año complicado, con muchas restricciones. Sin embargo, continuaremos con nuestras operaciones con la misma actitud positiva que ha demostrado ser muy eficaz en 2020 y seguiremos mejorando nuestra presencia en el mercado europeo, con el foco puesto en las siguientes estrategias: lanzamiento de la nueva generación (Fase V) de excavadoras de tamaño medio, aumento de las ventas de cargadoras de ruedas de la serie DL-7 y refuerzo de la cobertura de nuestra red de distribución en Europa, junto con la mejora de la capacidad de nuestro servicio posventa y la disponibilidad de los repuestos, que han sido claves durante la pandemia. El comercio electrónico y el marketing en línea también serán prioritarios.

Otra área de interés será la mejora de nuestras cuentas comerciales clave. Por tradición, DIEU se ha centrado estratégicamente en la venta de maquinaria a través de su red de distribuidores, en lugar de en la venta directa a grandes clientes del sector del alquiler o a importantes clientes de cuentas nacionales. En fechas recientes, varios clientes destacados de grandes cuentas internacionales han valorado positivamente la continua mejora de nuestros productos y nuestra red de distribuidores. Con el incentivo que esto supone, ampliaremos nuestro planteamiento de ventas a grupos más grandes como este y otras cuentas clave.

En líneas generales, queremos mantener esta dinámica y continuar con las operaciones que están dando resultados para impulsar el crecimiento y seguir cosechando éxitos en una industria que todavía hoy sufre restricciones.

¿Cuáles considera que son las principales tendencias actuales y futuras del sector, y qué determinará su estrategia?
La tecnología de la información y las comunicaciones (TIC) es una tendencia al alza en todo el mundo y se espera que esto también siga siendo así en el sector de la construcción. Las soluciones para digitalizar y compartir la información están adquiriendo cada vez más protagonismo a la hora de gestionar las obras, las minas y canteras de manera más productiva y eficaz.

La innovación y la protección ambiental avanzan a la par, y los cambios más drásticos afectarán principalmente a la digitalización, electrificación y automatización de las obras. Esto incluirá importantes mejoras en el rendimiento del equipo de construcción híbrido y totalmente eléctrico, para que se equipare con el rendimiento de las máquinas con motor diésel existentes y las reemplace.

Concept-X es nuestra manera de concebir nuestro desarrollo tecnológico futuro. Hace referencia a soluciones de hardware y software integradas que, en nuestra opinión, asentarán las bases futuras del sector de la construcción. Enlace al vídeo de Concept X: ***https://youtu.be/vQkTJjrnmDc***

Concept-X es una solución de control integral que abarca todo el proceso de construcción, incluidos los estudios con drones, el análisis automático de datos topográficos, la planificación de la construcción y las operaciones de maquinaria de construcción sin conductor y del centro de control. Antes de la comercialización a gran escala de Concept-X, lanzaremos varias soluciones por etapas.

Estas nuevas tecnologías han abierto la puerta a Doosan Infracore para ampliar aún más su cartera de negocios en el campo de la gestión de obras, además de complementar sus operaciones existentes en la fabricación y venta de equipo de construcción.

Por consiguiente, a medio y largo plazo queremos consolidar nuestra presencia en el mercado mediante la oferta de productos y tecnologías innovadores. En el caso de la electrificación, queremos desarrollar excavadoras y cargadoras de ruedas ecológicas; en lo que respecta a la automatización y al equipo autónomo, nuestra intención es desarrollar excavadoras y cargadoras de ruedas sin conductor, como las presentadas en nuestros campos de pruebas de Corea del Sur a finales de 2019, que incluían un centro de control diseñado para garantizar una experiencia más segura y productiva a los clientes.

¿Cómo se las arreglará la empresa para tener mayor visibilidad al haberse suspendido algunas de las ferias programadas y cómo llevará a cabo el lanzamiento de los productos nuevos?
Como la pandemia ha impedido que exhibamos nuestros productos en un lugar físico, hemos recurrido al mundo digital para reconectar con nuestros clientes e «influencers» en las redes sociales. Los eventos de lanzamiento en línea con vídeos imprescindibles, las exposiciones virtuales y las sesiones de preguntas y respuestas se han convertido en herramientas útiles para promocionar nuestros productos. Así lo hicimos cuando presentamos la nueva serie DL-7 de cargadoras

de ruedas el año pasado, presentación que generó un tremendo interés y tuvo una gran acogida en el sector. Además, se nos han brindado muchas oportunidades para participar en eventos tecnológicos, conferencias multi-stream y seminarios en los que presentar y promocionar nuestros productos.

En cuanto a la distribución, ¿cuáles son las principales novedades para la red?
Siempre estamos buscando cómo optimizar las maneras de llegar a los consumidores en Europa. Los cambios más recientes incluyen el nombramiento de SOMATEC MTPI y SOFEMAT como distribuidores Doosan en Francia, donde nuestra red de distribución ahora incluye 21 distribuidores independientes que cubren todo el territorio francés y sus territorios de ultramar.

Doosan consolidará su posición en la zona oriental por medio de SOMATEC MTPI, que forma parte del grupo SOMATEC, especializado en la venta, el alquiler y la reparación de equipo para los mercados agrícola, industrial y de construcción. Con un equipo de más de 135 empleados, incluidos 35 técnicos móviles, SOMATEC tiene ocho sucursales.

SOFEMAT es una sucursal del Grupo TPM, empresa especializada en la distribución, el servicio, la reparación y el alquiler de equipo de construcción, manipulación y reciclado. Este distribuidor tiene nueve sucursales y es famoso entre los profesionales del equipo pesado de la zona occidental de Francia por su experiencia y el conocimiento de sus equipos.

En el Reino Unido, Doosan ha elegido a Pioneer Plant Ltd, con sede en Leicester, para cubrir el territorio de las East Midlands por sus más de 40 años de experiencia en equipo nuevo y usado. Ellos aportarán a nuestros clientes sus extraordinarios conocimientos y un nuevo enfoque, ofreciendo un nivel inigualable de servicio y asistencia al cliente en el dinámico mercado de East Midlands.

Nuestra red alemana se ampliará con la incorporación de un nuevo distribuidor en febrero. La empresa se llama Lang Maschinenpark y trabajará en el sureste de Alemania, en la frontera con Austria, en la zona que abarca los municipios ("Landkreise") de Berchtesgadener Land, Miesbach, Rosenheim y Traunstein, así como la ciudad ("Stadtkreis") de Rosenheim. En Austria tuvimos la suerte de dar la bienvenida a Eisenwagen Baumaschinen, que entró a forma parte de la red de distribución de Doosan a finales del año pasado. Este distribuidor abarca cinco estados federales austríacos: Viena, Alta y Baja Austria, Estiria, Carintia y Burgenland. Este comparte territorio con otro distribuidor austríaco, Kaiser, ya que ambos son distribuidores no exclusivos.

¿Qué productos/equipo saldrá al mercado en 2021?
En 2021 se presentará la nueva gama de excavadoras de tamaño medio que cumplen las normativas de emisiones de gases de la Fase V; la mayoría incorporan los nuevos motores Doosan de alta eficiencia en consumo de combustible. Los modelos incluirán 11 excavadoras de orugas y 6 excavadoras de ruedas con pesos que oscilan entre las 14 y las 25 toneladas. Además, se añadirá una nueva excavadora de 20 t a la gama para satisfacer los requisitos específicos de este sector de gran volumen. También se presentará una excavadora de 22 t nueva con tecnología híbrida y totalmente eléctrica avanzada, que ofrecerá una eficiencia en consumos de combustible excepcional y la comodidad de la construcción digital. Asimismo, tendrán lugar importantes lanzamientos relacionados con la excavadora de demolición de 38 t perteneciente a la Fase V (DX380DM), que ampliará la gama de demolición con otros cuatro modelos – DL200-7, DL220-7 y DL250-7–, y con la nueva DL420-7(CVT) con transmisión variable continua que completará la nueva serie de cargadoras de ruedas DL-7.

Una nueva excavadora de ruedas de 10 t y las miniexcavadoras de 5 t serán otras de las novedades destacadas de nuestra línea. Estos modelos aportarán un valor extraordinario a nuestros clientes porque están diseñados en función de las necesidades de los clientes europeos.

Transportando plataformas Genie®, por Jason Berry, Gerente de Seguridad de Productos Genie

Transportar grandes plataformas elevadoras puede representar un desafío y la seguridad es el ingrediente clave. Si le pregunta a cualquier experto en envíos o logística, oirá muchas historias de hazañas de envíos complejos. Pero esto, ¿también es válido para plataformas elevadoras? ¿Qué pasos debe seguir para cumplir con todos los requisitos de seguridad y eficiencia?

Antes de detallar el proceso de 3 pasos que es necesario seguir, comentaremos algunos requisitos previos. Antes de transportar una plataforma, siempre se debe consultar el Manual del operario Genie® específico del modelo para conocer todas las instrucciones de transporte. Si es posible, transporte la plataforma con la base de la cesta en posición horizontal respecto a la plataforma del remolque de transporte. Por razones de longitud, determinadas combinaciones de plataformas y remolques no se adaptan a esta orientación, en cuyo caso se debe seguir el Manual del operario para posicionar y asegurar la cesta.

Antes del transporte, asegúrese también de que la plataforma tiene la última versión de firmware instalado. La encontrará en ***https://www.genielift.com/es/support/software-máquinas***

Ahora, veamos los tres pasos:

Paso 1: Aseguramiento al camión o remolque para el transporte

- Siempre que se vaya a transportar la máquina se debe utilizar el pasador de bloqueo de rotación de la torreta
- Coloque el interruptor de llave en la posición OFF y retire la llave antes del transporte
- Inspeccione toda la máquina para detectar elementos sueltos o no asegurados

Paso 2: Aseguramiento de la cesta

- Asegúrese de que el plumín y la cesta se encuentran en posición replegada
- Asegure la cesta con una correa de nylon colocada en paralelo a las guías de correa. No utilice excesiva fuerza hacia abajo al asegurar la sección de pluma/brazo
- Apoye el soporte de la cesta, opuesto a la correa de nylon, con un calce que absorba la fuerza como, por ejemplo, de espuma, goma o madera

Paso 3: Aseguramiento del chasis

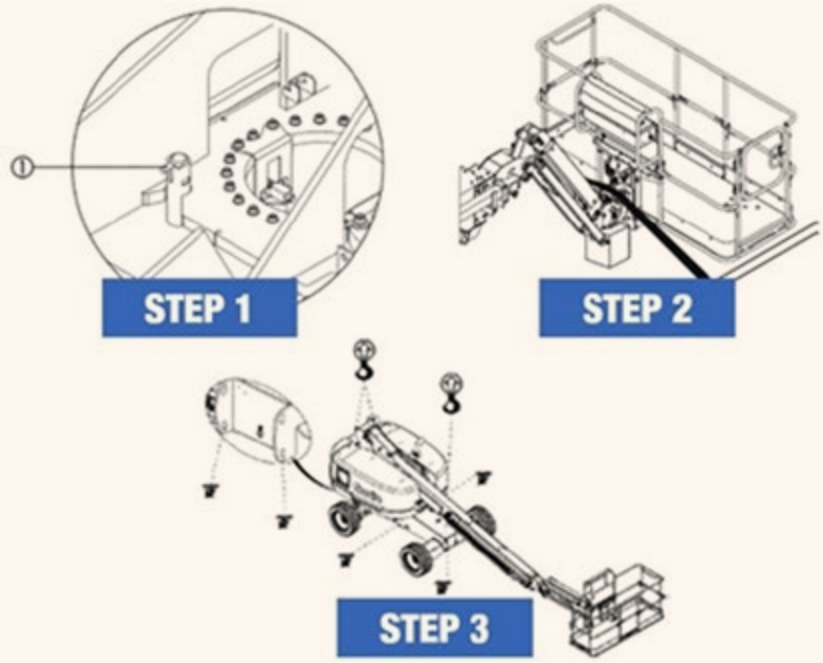
- Utilice cadenas de amplia capacidad de carga
- Utilice un mínimo de seis cadenas
- Ajuste el montaje para evitar daños a las cadenas
- Podrá encontrar un diagrama en las instrucciones de elevación del Manual del operario

Además, hay que tener en cuenta lo siguiente: Una nota adicional en la Guía de Plan de Uso Seguro Genie indica que:
Cuando una plataforma elevadora móvil de personal (PEMP) es cargada o descargada de un vehículo de transporte en una vía pública, los usuarios y operarios deben asegurarse de tomar las medidas adecuadas para proteger a todas las personas en áreas cercanas. Estas medidas incluyen, pero no se limitan a:

- Conos de advertencia o cinta de señalización de peligro
- Señales y personal de señalización con vestimenta reflectante
- Personal de señalización para advertir a las personas y a otros vehículos sobre la presencia del vehículo.

Esto es solo un resumen. Podrá encontrar información adicional en las normas ISO 18893:2014 (Plataformas elevadoras móviles de personal - Principios de seguridad, inspección, mantenimiento y operación - Sección 6.8.3 - Transporte y desplazamiento por vías públicas).

Le recomendamos adquirir una copia de las normas y leerlas en su totalidad antes de elaborar su Plan de Uso Seguro. Las normas ISO 18893:2014 pueden adquirirse en ***https://www.iso.org/standard/59976.html?browse=tc.***



Tadano ATF 200G-5 da en el blanco en Columbia Británica, Canadá

Para asegurar nuevos trabajos con dimensiones más grandes, la empresa familiar Armstrong Crane & Rigging de Canadá necesitaba una grúa todoterreno confiable y flexible, así que se decidieron por la Tadano ATF 200G-5.

Armstrong Crane & Rigging Inc. se enorgullece de sus valores familiares, operadores de calidad y servicio al cliente. "La familia se traduce en ética de trabajo", dice Greg Nachtegaele, cuyo padre, Dave, inició el negocio en 1992 en la región de Okanagan en la Columbia Británica con una grúa todo terreno de 50 toneladas. Greg agrega: "A nuestros clientes se les trata como a una familia y saben que somos confiables. Ven el orgullo que sentimos por nuestro servicio y equipo, y aprecian la planificación y los detalles de cada trabajo".

Una grúa más grande para trabajos más grandes

Con la creciente demanda de proyectos más grandes y complejos en su región de servicio, Armstrong Crane & Rigging determinó que necesitaba una grúa en su flota que posicionaría a la empresa como un postor competitivo para estos trabajos de mayor capacidad. "Parecía que nuestra clientela siempre preguntaba sobre algo un poco más allá, un poco más grande, cosas como una instalación de paneles prefabricados más grandes y el montaje de una grúa torre", dice Greg Nachtegaele. Sobre todo, sabían que necesitaban una grúa que fuera confiable y que brindara nuevas oportunidades de elevación para catalizar el crecimiento de su negocio. Dave y Greg confiaronn en un Tadano ATF 200G-5.

Esta nueva grúa todoterreno Tadano de 200 toneladas de capacidad con su pluma de 60 metros y su plumín de servicio pesado integrado, se puso inmediatamente a trabajar en mástiles de teléfonos móviles, carreteras y puentes. "Antes solíamos tener que subcontratar algunos elevadores más grandes, ahora el negocio seguirá siendo interno", dice Greg.

Impresionante rendimiento y facilidad de uso

Armstrong Crane & Rigging ha sido propietario de un camión con pluma Tadano de 18 toneladas durante años y quedó impresionado con la calidad del servicio recibido de la oficina de Tadano en Leduc (Alberta). Esa confianza en Tadano ayudó a llevar a la compra de la ATF 200G-5. El equipo de Armstrong Crane & Rigging quedó impresionado por lo fácil que es operar la máquina de 200 toneladas, su capacidad de conducción, la función de ajuste de elevación y la eficacia de la función Intarder en las empinadas carreteras sinuosas del valle de Okanagan. Una plataforma rodante de 3 ejes Transworld hecha a medida también ha ayudado a lograr los pesos de eje necesarios para los clientes de Columbia Británica.

“A nuestros operadores les gusta mucho lo intuitivo que es el sistema de control de grúas AML-F. La máquina tiene un gran tacto”, dice Greg Nachtegaele. También está satisfecho con la flexibilidad de la grúa, que puede funcionar con múltiples configuraciones efectivas: montada en el brazo, en un cabrestante auxiliar o en una placa de base, siempre conserva los pesos legales de los ejes. Greg añade: "La ATF 200G-5 es simplemente una máquina versátil perfecta para una empresa de alquiler de grúas que nunca sabe cuál será la próxima maniobra".

Manitou BF: Litigio por infracción de patentes

Manitou BF informa que el 26 de febrero de 2021, el Tribunal de Justicia de París ("Tribunal Judiciaire") se pronunció en primera instancia sobre el litigio por infracción de la parte francesa de dos patentes europeas relativas a determinadas características relativas al sistema de control del corte de sobrecarga de ciertas carretillas elevadoras telescópicas, iniciado en mayo de 2017 por JC Bamford Excavators Limited (JCB) contra Manitou BF.

Según los términos de esta decisión, el Tribunal ha invalidado en su totalidad la parte francesa de una de las dos patentes propiedad de JCB.

El Tribunal también ha invalidado la mayoría de las reclamaciones de la parte francesa de la segunda patente en poder de JCB.

El Tribunal determinó que solo dos reclamaciones de la parte francesa de la segunda patente fueron infringidas por tres modelos de equipos de una configuración antigua que Manitou BF ya no comercializa desde mayo de 2017. Manitou impugna esta decisión y señala que no tiene ningún impacto en su negocio, ya que esta antigua configuración ya no se comercializa.

Dado el carácter muy residual de la infracción confirmada, el Juzgado ordenó a Manitou BF abonar a la demandante la cantidad total de 150.000 euros por el perjuicio sufrido, rechazando la reclamación de JCB, que reclamaba una pérdida de 190 millones de euros.

La decisión del Tribunal refuerza la posición de Manitou, que siempre ha cuestionado los méritos de la acción del demandante y la naturaleza desproporcionada de sus pretensiones. El grupo continuará defendiéndose firmemente contra las acusaciones de infracción de tres patentes reclamadas por JCB.

El equipo de Oil & Steel crece con nuevas incorporaciones

El equipo de Oil & Steel se fortalece con dos importantes nombramientos: Fabio Quattrosoldi como Responsable de Proyectos para plataformas sobre vehículos y Antonio Pirretti como Responsable de Logística.

Fabio Quattrosoldi, ingeniero mecánico con muchos años de experiencia en el sector de la elevación, se une al equipo de Oil & Steel para fortalecer el Departamento Técnico.
"Estoy muy ilusionado - dice Fabio - de este nuevo desafío que acepté con mucho gusto. Estoy convencido de que gracias a mis 15 años de experiencia podré hacer una gran contribución al desarrollo de productos nuevos y cada vez más eficaces. Oil & Steel es una realidad dinámica y en constante crecimiento y esto me motiva mucho".

"Nuestro objetivo es crecer cada vez más y por eso hemos decidido fortalecer la Oficina Técnica -comenta **Rocco Stipo**, Director Técnico de Oil & Steel- Gracias a esta nueva incorporación de Fabio en cuanto al desarrollo e innovación de nuestra línea de productos. Estoy convencido de que esta es una entrada importante para la modernización de nuestras plataformas aéreas".

Otro nombramiento importante tiene como protagonista a **Antonio Pirretti**, quien llega al equipo de Oil & Steel después de haber trabajado durante más de siete años en Toyota Material Handling Italia como Gerente de Logística.
"Estoy muy feliz y motivado - declaró Antonio - de formar parte de esta realidad joven y dinámica. Acepté este desafío porque quiero involucrarme y sentirme a la vanguardia del crecimiento profesional y personal. Tengo muchas ganas de contribuir al crecimiento de la empresa transfiriendo los conocimientos adquiridos hasta ahora en el mundo Toyota con miras a la mejora continua y optimización de flujos y procesos".

Hablando de los dos nombramientos, el Director General **Fabrizio Girotti**:
"La llegada de estos nuevos importantes recursos se enmarca dentro de un proceso de desarrollo de Oil & Steel que apunta a sobresalir en todas las áreas de la empresa. Fabio y Antonio, gracias a su trayectoria profesional, serán un motor de modernización empresarial y para dar una respuesta más eficaz a las necesidades de los mercados. Les deseo a Fabio y Antonio mucho éxito en esta nueva y apasionante aventura desde el punto de vista personal y profesional".

Fabio Quattrosoldi

Antonio Pirretti

Rocco Stipo

Fabrizio Girotti, Director General

Nuevas transpaletas con plataforma Hyster® con opción de batería de iones de litio

Hyster Europe ha lanzado tres nuevos modelos de transpaleta con plataforma y con la opción de batería de iones de litio, ideales para maximizar la productividad en aplicaciones industriales intensas.

"Ya sea que se trate de cross-docking, carga y descarga de remolques o preparación de pedidos en el almacén, las nuevas transpaletas con plataforma Hyster® son las más adecuadas" dice Monica Radavelli, Product Manager - Warehouse, para Hyster Europe. "Capaces de levantar hasta 3 toneladas, estas transpaletas son igualmente aptas para las duras condiciones del muelle de carga de los almacenes".

La nueva serie incluye los modelos P2.0S, P2.5S y P3.0S y reemplaza a la transpaleta P2.0S actual. Cuentan con un diseño de horquilla actualizado, un bastidor base robusto, tapa de batería de acero y una distancia al suelo mejorada de las varillas de tracción. Para el operador, los nuevos modelos están disponibles con una plataforma plegable y nuevos brazos laterales, o una plataforma fija con un nuevo diseño de protección lateral o trasera.

"En muchas operaciones, el espacio es escaso, por lo que los modelos con una plataforma plegable, en lugar de fija, son la mejor opción y admiten la maniobrabilidad en pasillos estrechos o áreas congestionadas", explica Monica. "Otras aplicaciones pueden necesitar optimizar la productividad al poder usar una transpaleta con horquillas más largas, lo que permite el transporte de dos paletas por viaje, o más, si se manipulan transversalmente".

Esta nueva línea de transpaletas cuenta con unas velocidades de desplazamiento muy competitivas y una gama de diferentes modos de conducción que respaldan la productividad operativa, con una opción de timón fijo o ajustable y con una plataforma para el operario plegable. El control de scooter ajustable también está disponible para modelos de plataforma fija.

La transpaleta en sí está diseñada para poder usar la opción de batería de iones de litio, con un controlador que reconoce automáticamente la química de la batería (iones de litio frente a plomo-ácido), por lo que no es necesario cambiar ningún parámetro para permitir una gestión eficaz de la batería si la opción de litio se adapta a la aplicación. Hay opciones de carga de batería superior y lateral disponibles.

Las nuevas transpaletas con plataforma de Hyster® se pueden personalizar aún más con una amplia gama de opciones innovadoras disponibles. Dependiendo del modelo específico, estos pueden incluir una función de navegación por inercia, Hyster Intelligent Lift ™, descenso suave, un sensor de pie, acceso mediante teclado o tecla, una opción de almacenamiento en frío y una gama de luces. La elección de dos alturas de horquilla (85 mm y 75 mm) permite la manipulación de palés estándar y de perfil bajo, y se encuentran disponibles una variedad de longitudes de horquilla de hasta 2850 mm.

La nueva serie de transpaletas con plataforma está construida con el mismo nivel de resistencia y fiabilidad que se encuentra en la amplia gama de equipos de almacén de Hyster®. Los componentes de servicio y su sistema eléctrico con la más alta fiabilidad contribuyen a un bajo costo de propiedad, mientras que la facilidad de acceso al servicio y los diagnósticos ayudan a maximizar el tiempo de actividad de la transpaleta.

Para obtener más información, visite ***www.generaindustrial.com***

Jungheinrich elabora el sistema de transporte sin conductor para Codorníu

Codorníu, empresa productora de vino y cava, ha encargado a Jungheinrich que automatice el transporte de palés en su planta de San Sadurni De Noya (Barcelona) en el noreste de España. Como el mayor productor mundial de vino espumoso fermentado en botella, Codorníu opera un total de 14 bodegas. Para hacer frente a este alto volumen de producción, el flujo de material parcialmente automatizado y digitalizado está respaldado por un sistema de vehículos de guiado automático (AGV), que garantiza secuencias de transporte especialmente fiables y seguras para el proceso.

La solución de Jungheinrich para Codorníu es una combinación eficiente de operación de almacén manual y automatizada. Se suministrarán nueve vehículos de guiado automático para este fin. La nueva ERC 213a garantiza un transporte fluido de mercancías entre las estanterías individuales y los almacenes de bloques, que en conjunto tienen más de 6.000 ubicaciones de almacenamiento. Los AGV también garantizan que los palets estén apilados y desapilados de forma ordenada.

Gracias a su diseño compacto, la ERC 213a es ideal para trabajar en pasillos estrechos y puede levantar cargas de hasta 1300 kg hasta una altura máxima de elevación de 3800 mm. El potente motor de elevación controlado eléctricamente garantiza una elevación y descenso suaves y silenciosos, incluso a alturas de elevación tan elevadas. Los vehículos son dirigidos por un software de control. La navegación se realiza mediante tecnología láser. Para ello, se instalan reflectores a lo largo de la pista de 700 m de longitud, que la ERC 213a puede utilizar para orientarse en el espacio.

Para garantizar la seguridad en este tipo de operaciones mixtas con vehículos manuales y peatones, los AGV están equipados con escáneres de seguridad personal. Estos escanean continuamente el entorno del vehículo en busca de obstáculos y, si es necesario, se detienen cuando se encuentran con una persona.

La solución de automatización de Jungheinrich funciona aquí como un sistema conectado. El nuevo AGV se integra fácilmente en el Sistema de Gestión de Almacenes (WMS) existente de Codorníu a través de una interfaz logística. Esto permite una comunicación fluida entre los empleados y el equipo de manipulación de materiales y asegura procesos de almacén transparentes.

Al mismo tiempo, la avanzada tecnología de iones de litio garantiza altas tasas de manipulación y máxima disponibilidad, ya que los AGV están equipados con funciones de carga automática. El AGV automatiza las tareas rutinarias estandarizadas, lo que permite a Codorníu desplegar su personal de manera mucho más efectiva. Esto significa un enorme ahorro de tiempo y costes y un uso sensato de los recursos.

Muere Dan Kaplan

Dan Kaplan trabajó al frente de Hertz Equipment Rental Co. cuando se convirtió en una importante empresa de alquiler a nivel internacional, y después como consultor para bancos y fabricantes de equipos sobre el alquiler.

Entró en el Salón de la Fama ARA en 2006 y le concedieron el Premio a la Trayectoria Profesional en los premios IAPA en Miami en 2018, donde recibió el Premio de manos del CEO de United Rentals, Michael Kneeland.

En España, habló en una de las reuniones de ANAPAT en 2011, donde realizó una ponencia sobre el alquiler a nivel mundial.

Así responden las carretillas contrapesadas diésel Baoli de gran tonelaje

Con un diseño robusto, que le permite levantar de 5 a 10 toneladas, los modelos de la serie KBD 50-100 —las contrapesadas más grandes del catálogo de Baoli— son pura fortaleza en un almacén. La gama de gran tonelaje de Baoli incluye modelos con capacidad para cargas de 5, 6, 7 y 10 toneladas con centros de gravedad de 600. La diversidad de capacidades en los mayores modelos de la gama KBD permite la manipulación y apilado de las mayores cargas que se puedan encontrar en la mayoría de los almacenes.

Todos los detalles han sido pensados con cuidado para dar mayor capacidad de respuesta a la serie de contrapesadas Baoli de gran tonelaje. La apertura trasera es ancha por tal que el aire de refrigeración tenga un 20% más de superficie, en comparación con otras carretillas del mercado, para llegar al motor.

La transmisión se actúa mediante tres pedales: un acelerador similar al de la automoción, un pedal de freno y otro pedal de precisión que le da una mayor capacidad de respuesta. Todos estos detalles técnicos hacen que la carretilla se comporte con precisión incluso a baja velocidad y le permiten invertir el sentido de manera rápida y suave con la carretilla en movimiento.

SEGURAS Y ERGONÓMICAS

El mantenimiento de una carretilla contrapesada Baoli de gran tonelaje es siempre fácil de llevar a cabo ya que se accede con practicidad al compartimento del motor. El capó no solo blinda el motor de golpes externos, sino que además ha sido reforzado con aislante acústico para absorber las ondas sonoras. Como resultado, la sensación en la cabina es calmada, cómoda, agradable.

En el trabajo con una carretilla de gran tonelaje es imprescindible mantener la carga a la vista en todo momento. Baoli ofrece hasta cuatro modelos de mástil diferentes: telescópico estándar, telescópico con elevación libre, triple y triple visión completa. Por la amplitud central del mástil, todos ellos permiten una excelente visibilidad frontal. La visión lateral también se amplía debido a la estructura delgada del tejadillo. Otro elemento pensado para proteger al operario es la cubierta de plástico, que le resguarda de la lluvia, el polvo o la caída de piezas de cargas elevadas.

Las luces y señales acústicas indican la posición de la carretilla en todo momento para que quienes trabajan cerca de ella estén siempre seguros. Las luces led delanteras y traseras, los faros de alerta, la luz azul trasera de advertencia y las señales acústicas de marcha atrás contribuyen a indicar en todo momento dónde se encuentra la carretilla de gran tonelaje Baoli.

UNA CÓMODA CABINA FLOTANTE

Porque la seguridad no se entiende sin hablar de ergonomía, el tejadillo se asienta sobre 4 amortiguadores de goma que lo aíslan del chasis y reducen las vibraciones y el ruido.

Mantener el control y la información siempre a mano es esencial para manejar una carretilla contrapesada con comodidad. En este caso, el panel de instrumentos muestra toda la información necesaria para una conducción eficiente. En él aparecen indicadores sobre la marcha, niveles de combustible, incidencias de mantenimiento, alarmas u horas de trabajo, entre otros datos.

Las carretillas contrapesadas térmicas y diésel de gran tonelaje se introducen en el área EMEA a través de la red Baoli de distribuidores; uno de los puntos fuertes de la marca, ya que actúa con un conocimiento profundo en cada área, favorece el suministro de piezas de repuesto inmediato y garantiza un excelente servicio de preventa y posventa.

ToolQuick sigue creciendo por la zona de Levante

Tras un 2020 eclipsado por el Covid, ToolQuick comienza este 2021 con ganas de más. Por eso están contentos de poder anunciar un nuevo espacio en Valencia.

Un gran trabajo y un mejor equipo, son el origen perfecto para esta nueva aventura. Además, en esta nueva andadura irán de la mano de Suministros Industrial Valsur, una empresa especializada en suministros desde de hace más de 30 años. En este nuevo espacio, los clientes podrán disponer de todas las soluciones a sus problemas en forma de maquinaria.

Ubicados en Avenida Padre Carlos Ferris 125 en Albal. ToolQuick podrá ofrecer tanto a profesionales como no profesionales, las mejores maquinas del mercado a precios competitivos.

La mejor opción para tus reformas, construcción, mantenimiento, cuidado del jardín, etc. En definitiva, las mejores herramientas para cualquier proyecto. Y es que estos metros se los dedican a ellos, los clientes.

matecoAcademy se consolida en Levante

mateco, ha anunciado la apertura de sus centros de formación matecoAcademy en las delegaciones de Alicante y Murcia.

Siguiendo el éxito de la apertura de los centros matecoAcademy en las delegaciones de Zaragoza, Tarragona, Valencia y Vizcaya el año pasado, se abren los centros matecoAcademy Alicante y Murcia como complemento del alquiler de maquinaria de elevación para asegurar la seguridad de los operadores que las manejarán.

matecoAcademy es un programa de formación de operadores de maquinaria certificado por AENOR con foco en el conocimiento y manejo seguro de máquinas de elevación según normas UNE. Cumpliendo con la ley vigente, se centra en el operario para que adquiera confianza y sepa manejar equipos de elevación con seguridad. Se ofrecen cinco categorías formativas con un total de trece cursos: Plataformas Elevadoras, Trabajos en Altura, Combinado Plataformas Elevadoras y Trabajos en Altura, Carretillas y Transpaletas y Manipuladores Telescópicos, con diferentes niveles: desde Inicial, Inicial Plus y Renovación para una mayor flexibilidad de aprendizaje, y todos tienen foco en el manejo de la mayor variedad de modelos de máquinas posible.

Gracias a su gran experiencia en el sector de la maquinaría, mateco entiende la necesidad formativa y las particularidades de los clientes a los que van destinadas las máquinas. El hecho de disponer del mayor parque en España, con una variedad de marcas líderes y modelos innovadores, garantiza que los operadores se familiaricen con las últimas tecnologías, mejorando su productividad y su seguridad.

JCB ofrece la exclusiva transmisión variable DualTech en nuevos modelos de manipuladores AGRI

JCB lanza una nueva gama de manipuladoras telescópicas Loadall con motores más potentes que cumplen la normativa de emisiones Euro Stage V, y ofrece la exclusiva transmisión variable DualTech en otros modelos.

La galardonada transmisión, que combina la tracción hidrostática para las velocidades bajas y la tracción directa mecánica powershift para las velocidades más rápidas, para obtener lo último en rendimiento y versatilidad, ya no está reservada para las Loadalls de la Serie III de máxima especificación, lo que la hace accesible a más agricultores y contratistas. Ahora también puede especificarse para las versiones AGRI Super, así como para la Loadall más pequeña de tamaño completo, la 532-60, por primera vez.

Las nuevas actualizaciones de la Loadall de gran plataforma incluyen:

- **Las especificaciones de AGRI, AGRI Super y AGRI Xtra se refieren ahora a las potencias de 109 CV, 130 CV y 150 CV**
- **DualTech VT ahora disponible en más modelos, incluido el nuevo 532-60 AGRI Super**
- **La capacidad de alcanzar una velocidad máxima de 40 km/h es ahora estándar en los modelos de 6m, 7m y 9,5m**
- **La nueva función de parada automática desalienta el desperdicio de combustible de los motores que se dejan al ralentí**

El Director General de JCB Agriculture, John Smith, dijo: "DualTech VT ha sido inmensamente exitoso y popular en nuestro Loadall agrícola de alta especificación y ahora lo estamos haciendo más accesible a una gama más amplia de negocios agrícolas añadiéndolo al paquete de equipos AGRI Super y a nuestro 532-60 de 3,2 toneladas y 6 metros introducido a principios de 2020.

"La experiencia de los usuarios y los datos de nuestro sistema telemático LiveLink han confirmado nuestra opinión de que esta transmisión excepcionalmente versátil y capaz aumenta la productividad y mejora la eficiencia del combustible. También es un placer de usar y realmente ofrece las características de "lo mejor de ambos mundos" de la transmisión hidrostática y powershift."

NUEVOS MOTORES STAGE V

Las últimas manipuladoras JCB Loadall están equipadas con motores JCB 448 DieselMAX de 4,8 litros con un paquete compacto de tecnologías de postratamiento de los gases de escape para cumplir con la fase V de la UE en materia de emisiones y con las potencias correspondientes a los niveles de especificación AGRI, AGRI Super y AGRI Xtra.

En los modelos AGRI, el motor tiene una potencia invariable de 109 CV (81kW) y 516 Nm de par motor; en las versiones AGRI Super, hay 5 CV (4kW) adicionales a 130 CV (97kW) junto con 550 Nm de par motor; y en los modelos AGRI Xtra el motor también tiene 5 CV (4kW) adicionales a 150 CV (112kW) pero también un aumento del 7% en el par máximo a 600 Nm para un rendimiento más vivo.

John Smith dijo: "Estos motores de probada eficacia han sido equipados para cumplir los últimos y excepcionalmente estrictos niveles de partículas y NOx de la UE, al tiempo que se ha eliminado la recirculación de los gases de escape (EGR) y el turbocompresor de geometría variable, que ha sido sustituido por un turbo wastegate más sencillo y controlado electrónicamente.

NUEVA GAMA MANIPULADORES AGRI JCB SERIE III STAGE V

Motor: 4.8-litre JCB DieselMAX
Emisiones: EU Stage V – single DPF/SCR unit under engine cover
Potencia: Agri Xtra – 150hp (112kW)
Agri Super – 130hp (97kW)
Agri – 109hp (81kW)
Transmisiones:
DualTech VT - Hidrostática multimodo de 40 km/h hasta 19 km/h, transmisión directa automática de 3 velocidades hasta la velocidad máxima
AutoShift 6 – Cambio manual/automático de 6 velocidades con bloqueo del convertidor de par a 40 km/h
Powershift 4 – Powershift manual de 4 velocidades (560-80 - 33kph o 37kph, dependiendo de los neumáticos)
TorqueLock4 - Cambio manual de 4 velocidades a 40 km/h con bloqueo del convertidor de par

"Al mismo tiempo, se han mantenido las características de rendimiento y los requisitos de servicio y la avanzada tecnología combinada de tratamiento de los gases de escape SCR y DPF sigue encajando perfectamente debajo de la cubierta del motor, con el tubo de escape final sustituido ahora por un respiradero aerodinámico que hace que la visibilidad trasera de tres cuartos de la Loadall, líder en su clase, sea incluso mejor que antes".

Las eficientes características de combustión del motor DieselMAX, que ayudan a minimizar los requisitos de postratamiento, también contribuyen a un atractivo consumo de combustible, que se ve reforzado por la nueva función de parada automática que puede apagar el motor tras un periodo al ralentí para eliminar el desperdicio de combustible.

ACTUALIZACIÓN DE GAMA DE MANIPULADORES AGRÍCOLAS

La gama revisada de modelos y especificaciones comienza con la JCB Loadall 532-60 AGRI, que continúa con un motor de 109 CV (81kW), pero que ahora cuenta con la transmisión powershift TorqueLock 4 de cuatro velocidades de JCB, que incluye el bloqueo del convertidor de par para una transmisión directa de gran eficacia.

A este modelo se une el nuevo 532-60 AGRI Super, que cuenta con un motor de 130 CV (97kW) y la transmisión hidromecánica DualTech VT para llevar por primera vez su combinación de tracción hidrostática de baja velocidad, suave y precisa, y de tracción mecánica de gran eficiencia energética a las explotaciones ganaderas de tamaño pequeño y mediano.

En el extremo superior de la escala de rendimiento, el 560-80 AGRI Super tiene un cambio de marchas normal de cuatro velocidades, pero en la nueva versión AGRI Xtra de máxima especificación viene con el motor de 150 CV (112 kW) y la conocida transmisión AutoShift de seis velocidades de JCB o la perfecta DualTech VT.

Todos los demás modelos de la gama - el 538-60, el 532-70, el 542-70 y el 536-95 - están disponibles con la especificación AGRI de 109 CV (81kW) con transmisión JCB TorqueLock 4; con la especificación AGRI Super de 130 CV (97kW) con transmisión Powershift de cuatro velocidades, AutoShift de seis velocidades o DualTech VT; y con el paquete AGRI Xtra que combina el motor de 150 CV (112kW) con AutoShift de seis velocidades o DualTech VT.

Las versiones AGRI Super y AGRI Xtra equipadas con AutoShift están disponibles como modelos "oscilantes" con nivelación hidráulica del chasis para un trabajo más seguro de la pluma extendida en terrenos irregulares, y la velocidad máxima de 40 km/h es ahora estándar en todos los modelos de 6 m, 7 m y 9,5 m para desplazamientos rápidos de patio a campo gracias a una nueva combinación de caja de cambios y eje para las variantes AGRI Super equipadas con la transmisión Powershift de cuatro velocidades.

EQUIPACIÓN ESTANDAR Y OPCIONAL

Todas las manipuladoras Loadall de la Serie III incorporan ahora de serie un joystick de control montado en el asiento, lo que proporciona lo último en confort y comodidad dentro de la cabina Command Plus, con una visibilidad panorámica de primera clase, una disposición lógica de los controles y un generoso espacio interior.

El aire acondicionado es opcional en las versiones AGRI y AGRI Super, y en los modelos AGRI Xtra el sistema de serie puede mejorarse con el control de climatización automático.

La especificación AGRI Super añade la suspensión JCB Auto Smooth Ride para la pluma y la opción de instalar hasta 11 luces de trabajo LED para convertir la noche en día alrededor de la máquina - una característica que es estándar con la especificación AGRI Xtra, que también incluye un eje delantero con diferencial de deslizamiento limitado, cubiertas contra la suciedad y el polvo entre las secciones de la pluma, y puntos de engrase traseros centralizados en las versiones de 7 y 8 metros.

John Smith añadió: "Al alinear nuestras especificaciones AGRI con la potencia del motor y simplificar las variaciones de los modelos, a los agricultores y contratistas les resultará más fácil encontrar la combinación de capacidad de elevación y altura, potencia y rendimiento, características y opciones que mejor se adapten a sus necesidades y presupuesto.

"Y con la transmisión variable DualTech más ampliamente disponible, más clientes pueden ahora aprovechar esta tecnología de transmisión altamente eficiente, versátil y fácil de usar, que es la única transmisión hidromecánica para una manipuladora telescópica y que con la precisión hidrostática para las velocidades bajas y la transmisión mecánica directa para las velocidades altas ofrece mucho más que una manipuladora telescópica hidrostática normal."

Sea expositor de la Feria GIS en Italia, en octubre de este año

Como puede ver en la lista de expositores y el plano actualizado, la 8a edición de GIS será uno de los eventos europeos del año dedicado exclusivamente a equipos de elevación, manipulación industrial y portuaria y vehículos de transporte especializados. Este resultado sobresaliente se ha logrado gracias al formato único de la feria que atrae, cada dos años, un número creciente de expositores y visitantes calificados, no solo procedentes de Italia sino también del extranjero.

Lista de expositores: https://gisexpo.it/wp-content/uploads/2021/02/Lista-espositori-GIS-2021-25-02-21.pdf
Plano actualizado: https://gisexpo.it/wp-content/uploads/2021/02/planimetria_GIS_grigia_25_feb_2021-2.pdf

Todos los fabricantes italianos (pero también muchos internacionales) ya han confirmado su participación en GIS 2021, que es cada vez más grande.

Dicho esto, desde GIS esperan que su empresa considere tener un stand en su feria, cuyos costos no son elevados en absoluto.

Exponer en GIS 2021
https://gisexpo.it/wp-content/uploads/2020/11/Application_Form_GIS_2021-2.pdf

Registro en línea gratuito GIS 2021
https://registrazione.fieragis.it/

La gama Doosan proporciona una solución completa para Canteras de Santullán

La propiedad de Canteras de Santullán ha adquirido recientemente dos cargadoras de ruedas Doosan DL550-5, una excavadora de orugas Doosan DX420LC-5 y dos dumpers articulados Doosan DA30-7 para procesos de expedición y producción minera 24 horas al día, 7 días a la semana.

Canteras de Santullán, es una empresa minera familiar e independiente, ubicada en Santullán (Cantabria) y fundada en 1965. Desde entonces dedicada a la explotación, tratamiento y comercialización de mineral de carbonato cálcico para su uso tanto en el sector industrial como en el mercado de la construcción. Con una capacidad de producción anual superior a dos millones de toneladas de mineral triturado, a la que hay que sumar otra similar de productos primarios del frente de voladura.

La explotación aprovecha un potente paquete de 300 metros de calizas urgonianas con una extensión superficial de unos 2,8 km2. Los minerales explotados, calizas micríticas y bioclásticas con una pureza de más de un 99% de contenido en carbonato cálcico.

Recientemente la propiedad de Canteras de Santullán ha adquirido dos cargadoras de ruedas Doosan DL550-5, una excavadora de orugas Doosan modelo DX420LC-5 y 2 dumpers articulados Doosan DA30-7. Para ello se optó por un proceso de presentación de ofertas, estudio comparativo entre 5 empresas fabricantes invitadas a ofertar y la decisión final de adjudicación, se realizó durante el segundo trimestre de 2020. Los equipos se entregaron a finales de 2020 y están plenamente operativos desde el inicio de 2021. Todos los equipos se utilizan para los procesos de producción y expedición de explotación minera en condiciones de trabajo Heavy Duty y trabajan 24 horas ininterrumpidas.

Pedro de Andrés Sáez, Director General de Canteras de Santullán, comenta los principales requisitos para adquirir este conjunto de maquinaria Doosan.

”En primer lugar el diseño y adaptación de cada unidad a las necesidades específicas de nuestro proceso productivo. Desde el principio de las reuniones con los proveedores, se manifestó que era prioritario que los diferentes equipos debían adaptarse a las necesidades de Canteras Santullán. Las máquinas han sido configuradas con arreglos a especificaciones especiales que cubren unas necesidades específicas para nuestro trabajo. En este sentido, Doosan pudo ofrecer desde el principio, máquinas adaptadas y configuradas a estas necesidades.

Y el segundo, pero no menos importante, era el control operativo de funcionamiento mediante Sistema Doosan Connect. Dimos una gran importancia a poder controlar desde la oficina la posición de los equipos, estado, horas, consumos y necesidad de mantenimiento. El Sistema Doosan Connect recoge toda esta información a la perfección, ofreciéndonos una solución completa de control de flota.”

“Se seleccionó el modelo DL550-5 de Doosan para cargar los áridos, las arenas y demás productos en las bañeras de los trailers y para la expedición del mineral a los clientes. Carga tanto de volquetes extravíales como de camiones externos.

La excavadora DX420LC-5 Doosan para arrancar con martillo hidráulico la voladura de los barrancos frente a la cantera, y para poder voltear el material en camiones hasta la planta primaria.

Mientras que los dumpers articulados Doosan DA30-7 eran necesarios para desensilar y transportar el material y el mineral dentro de la explotación minera o para hacer acopios en la explotación.”

“Las ventajas del Pack Doosan cargadoras de ruedas, excavadora de cadenas, y dumpers artículados son claras. Esta operación nos otorga una buena imagen de empresa, nos beneficiaba la simplificación de la operación económica-financiera de adquisición, y unificación del Sistema de control operativo de funcionamiento Doosan Connect. Un sistema telemático para la gestión de las máquinas por satélite que permite controlar desde un Smartphone o en un ordenador.

El hecho de que todos los equipos monten un motor del mismo fabricante, será también una gran ventaja en el futuro a la hora de unificar repuestos y piezas de recambio. Pero para nosotros los más importante ha sido la unificación del servicio técnico de asistencia postventa en una única empresa Adal Exclusivas Generales, distribuidor oficial Doosan de la zona, y con el soporte de Centrocar importador exclusivo Doosan para Iberia, Angola y Portugal.”

“Este pack de maquinaria Doosan sustituyen a otras máquinas similares que habían llegado al final de su vida útil. Con ellas se efectuaba el mimo tipo de trabajo pero con menores rendimientos y disponibilidad. Hemos notado ventajas de la cargadora Doosan DL550-5 con respecto a su antecesora por su capacidad de carga y rapidez en los ciclos, simplicidad en el acceso mecánico, en las labores de mantenimiento y en el equipamiento de seguridad.”

La cargadora Doosan DL550-5 cuenta con una fuerza de arranque espectacular para su peso de 231 kilonewton. Equipada con motor de altas prestaciones con 380 cv y 1765 newton metro de par motor a solamente 1330 rpm, asegura una alta productividad sin necesidad de forzar el equipo motor, con menor consumo de combustible.

Su sistema de aislamiento de carga, asiento con suspensión neumática y el brazo de elevación automático con el sistema "volcar con brazo elevado" y "volver a excavar", aumenta la productividad de los operarios de la cantera por estar directamente relacionado con el confort y el rendimiento en tareas arduas y continuadas.

"En la excavadora Doosan DX420LC-5, por la suavidad y precisión en los movimientos del balancín, robustez, suavidad de uso y bajo nivel de ruido. El equipo es increíblemente silencioso incluso en condiciones de alta producción en las labores de arranque. Su muy elevada potencia y redundancia del sistema hidráulico, así como los consumos de combustible más bajos con respecto a otras excavadoras del mismo tamaño."

Esta posee tren inferior reforzado, con rodillos lubricados para toda la vida de la máquina, así como eslabones auto-lubricados, garantizan fiabilidad y durabilidad en las tareas de la cantera. La mayor cabina de su categoría, con sistema de cámaras de 360 grados y sistema de suspensión, garantizan la productividad del operario. Motor Scania DC 13 de última generación con apagado automático del propulsor y ajuste automático de la potencia y el rendimiento hidráulico, garantizan ciclos de trabajo con el mínimo consumo de combustible.

"Y en cuanto los dumpers artículados Doosan DA30-7 destacaría, su dimensión longitudinal muy reducida, lo que facilita mucho las maniobras en las plantas de tratamiento y zonas de acopio de mineral. Una muy alta capacidad de carga con un diseño compacto. Especialmente remarcable a nivel operativo y de seguridad, el sistema automático de nivelación del dumper mediante el ajuste de la suspensión, así como un muy bajo consumo de combustible, y una excelente visibilidad."

Estos poseen suspensión hidroneumática de nivelación automática, facilita las tareas de conducción y maximiza la seguridad. Una asombrosa relación prestaciones-capacidad de carga y compacidad. Equipados con equipo propulsor de última generación Scania DC13, común en todos los equipos Doosan.

"La garantía que ofrece Doosan para estos modelos es muy destacable y fue parte fundamental también de la decisión final de adjudicación del contrato unido al servicio postventa. Varios operadores recibieron formación por parte distribuidor Adal Exclusivas Generales, algo que valoramos muy positivamente.

Es la primera vez que tanto esta empresa como yo personalmente durante mi vida profesional, he adquirido máquinas Doosan. Hasta este momento, estoy plenamente satisfecho tanto con los plazos de entrega comprometidos, como con la formación de los operadores, el Sistema de control operativo Doosan Connect, el servicio postventa pero, fundamentalmente con la excelente calidad y rendimiento de los nuevos equipos Doosan."

Para obtener más información, puede ver este video: ***https://youtu.be/bTpdbx5Vilo***

mateco amplía su parque de alquiler con plataformas verticales Bravi

mateco sigue con su plan de inversión recibiendo, este mes, 45 plataformas Bravi Leonardo HD.

Esta nueva operación está integrada en la potente estrategia de inversión que la empresa está siguiendo para ampliación del parque de maquinaria y la oferta de servicios en el mercado de Low-Level Access (acceso a baja altura) enfocado al mantenimiento de instalaciones de oficinas y comercios con falso techos a 5 metros, en paralelo con su extensión geográfica que se está reactivando este año tras la pandemia de la COVID-19 en 2020.

La plataforma Leonardo HD alcanza alturas de trabajo a 5 metros con elevación vertical en espacios extremadamente reducidos. Su elevación se realiza exactamente en vertical sobre su base lo cual le permite trabajar, girar y moverse sobre el espacio que ocupa. Su anchura de 0,74 m le permite pasar por las puertas de las oficinas, girar en pasillos e incluso subir en ascensores gracias a su peso de 510 kg. mateco decidió completar su portafolio de plataformas de baja altura con este modelo para ofrecer mayor versatilidad y eficiencia en trabajos de construcción y mantenimiento en supermercados, oficinas, hoteles, hospitales, centros comerciales, almacenes y aparcamientos cubiertos. Esas nuevas unidades se encuentran disponibles en las 16 delegaciones de la empresa según necesidad de clientes.

Valla lanza la grúa V110R

Manitex / Valla ha lanzado una nueva grúa pick & carry a batería V110R de 11 toneladas.

El V110R es el segundo modelo de la gama de nuevo diseño de la empresa, después del V80R de ocho toneladas lanzado el año pasado. Cuenta con una pluma de tres secciones de 10,4 metros más una extensión corta de giro hidráulico. Al igual que el V80R, puede extender la distancia entre el contrapeso y el eje delantero en 700 mm y cuenta con un estabilizador de barra transversal frontal para aumentar su capacidad hasta en un 40 por ciento.

En su configuración normal, puede manejar su capacidad total a poco menos de un metro del parachoques delantero, y llevar de 1,9 toneladas a 6,3 metros y cuatro toneladas a una altura debajo del gancho de poco más de 10 metros. Las características incluyen control remoto, ruedas que no dejan marcas, tracción delantera con dirección trasera de 180 grados, contrapesos extraíbles y frenos electrohidráulicos. La energía proviene de una batería de 80 voltios / 640 Ah con un cargador integrado, mientras que los accesorios adicionales incluyen un cabrestante y horquillas autonivelantes.

Con un peso de 11.400 kg, tiene un ancho total de poco menos de 1,5 metros, una altura de 2,23 metros y una longitud de 4,57 metros, con el eje delantero retraído.

El gerente general Carlo Forini dijo: “Hemos estudiado el V110R para adaptarlo a las solicitudes de alquiler y de los usuarios finales. Es una máquina que va dirigida, a los mercados más maduros que ven en las grúas pick & carry eléctricas una herramienta fundamental para obtener determinadas prestaciones operando de forma sencilla, con la máxima seguridad y respeto por el medio ambiente”.

El director ejecutivo de Manitex, Steve Filipov, agregó: “Cuando decimos Valla, nos referimos a la versatilidad. Quienes trabajan con las grúas Pick & Carry de Valla conocen bien el beneficio y el retorno de la inversión de estas máquinas, y lo que aprecian de una Valla es la posibilidad de adaptar la grúa a los sectores de aplicación más diversos que requieren alto rendimiento, seguridad y facilidad de uso. La nueva grúa V110R nació precisamente para satisfacer todos estos requisitos”.

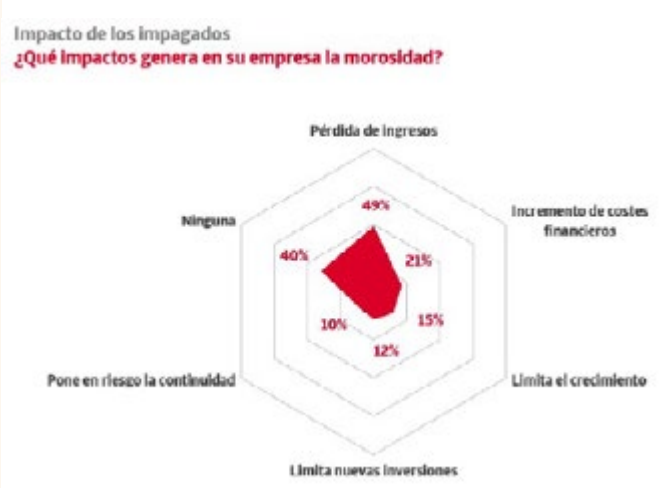
10% de las empresas considera que la morosidad amenaza su supervivencia

Según el Estudio de Riesgo de Crédito que impulsan Crédito y Caución e Iberinform, el 60% de las empresas sufre impactos negativos de la morosidad.

El 60% de las empresas españolas sufren el impacto negativo de la morosidad en su cuenta de resultados y el 10% afirma que corre el riesgo de cerrar por el impacto de los impagados. Esta es la foto fija de la morosidad que ofrece el Estudio de la Gestión del Riesgo de Crédito en España, que impulsan Crédito y Caución e Iberinform, en el que han participado los gestores de cerca de 700 empresas de todos los tamaños y sectores.

La falta de control sobre la morosidad es un riesgo para la actividad empresarial. El incumplimiento de los pagos acordados genera importantes tensiones de liquidez en una situación como la actual y es especialmente desestabilizadora en la operativa de las empresas de menor tamaño. Si se llega al impago de una venta a crédito comercial, la pérdida equivale a los costes de producción del producto. El impacto de un impagado comercial se acentúa cuanto menor sea el margen de beneficios, pues multiplica el número de ventas con clientes solventes necesarias para compensar la pérdida. Si una sociedad con un margen comercial del 10% sufre un impago de 10.000 euros, deberá generar nuevo negocio por 100.000 euros para compensar el impacto de los 9.000 en costes de producción.

De acuerdo con el Estudio de Gestión del Riesgo de Crédito en España, el 49% de las firmas españolas afronta pérdidas de ingresos significativas a causa de la morosidad y el 21% registra un incremento de sus costes financieros. Además, el 12% se ve obligada a limitar sus nuevas inversiones y un 15% a frenar su expansión comercial.



Uping Acces cuenta con una nueva delegación en Barcelona

UPING ACCES, S.L. acaba de estrenar instalaciones en Sant Boi de Llobregat (Barcelona). Además, cuenta con delegaciones en Gerona y Sant Quirze del Vallés (Barcelona).

UPING ACCES es especialista en el alquiler y venta de plataformas, tijeras eléctricas o diésel, brazos articulados o telescópicos, carretillas, camiones plataforma, elevadores ligeros y un largo etc. Además, a parte de la maquinaria, también proporcionan otras soluciones complementarias a este tipo de trabajos. Tienen gran experiencia y cuenta con más de 20 años en el sector del alquiler de plataformas, por eso, esta nueva apertura es un paso natural para estar más cerca del cliente en Cataluña.

La economía después de las vacunas

Crédito y Caución charló con los economistas Juan Ramón Rallo y José María O'Kean sobre la economía que viene en 2021. ¿Más crecimiento? Sí. Pero también problemas financieros, cambios profundos en el consumo que redimensionarán sectores y mucha más innovación. A continuación, el video con un resumen de la charla.

https://www.youtube.com/watch?v=eCuxQMIXbWY

Vertikal Days se traslada a septiembre

Vertikal Days 2021 se ha trasladado de mayo a septiembre como resultado de las nuevas directrices del gobierno del Reino Unido sobre el fin de las reglas de bloqueo actuales.

El Primer Ministro dio a conocer un nuevo plan de cuatro pasos para Inglaterra que evita que eventos como los Días Vertikal se celebren hasta después del 17 de mayo, considerablemente más tarde de lo esperado. En esta ocasión, el gobierno ha tomado la decisión de que este programa de "apertura" será irreversible y, por tanto, más conservador que los intentos anteriores.

A finales de junio se habrán levantado todas las restricciones, asumiendo que no se produzcan acontecimientos completamente imprevistos. Una carta se envió a los expositores, cuyo texto completo llevamos a continuación:

Estimado expositor,
Ayer, el Primer Ministro del Reino Unido presentó la "hoja de ruta" y el plan para la salida de Inglaterra del bloqueo de Covid-19, y describió claramente los pasos a seguir durante los próximos cinco a seis meses.

Si bien hemos estado deliberando desde el comienzo del año sobre si los visitantes estarían listos y con plena confianza para asistir a un evento en mayo, el anuncio de ayer indica claramente que nuestras fechas de mayo serán prácticamente inviables.

La buena noticia es que planeamos con anticipación y hemos tenido una reserva para fechas alternativas en septiembre, un 'Plan B' si lo desea, y podemos confirmar que Vertikal Days 2021 ahora tendrá lugar en el East of England Showground, Peterborough el 22 y 23 de septiembre.

Por supuesto, continuaremos monitoreando los desarrollos durante los próximos meses y redoblaremos nuestros esfuerzos para recopilar las opiniones y comentarios tanto de los expositores como de los visitantes. El programa de vacunación para el Reino Unido está funcionando extremadamente bien y el país tiene como objetivo que todos hayan recibido la primera inyección para fines de julio, momento en el cual, las segundas inyecciones también se habrán administrado para la mayoría, si no todas, las personas vulnerables. Las pautas de viaje serán más claras a partir de mayo y la declaración de ayer del primer ministro fue muy clara cuando dijo: "Es tan crucial que esta hoja de ruta sea cautelosa pero también irreversible".

Esto, sumado a los comentarios que ya hemos recibido de un buen número de ustedes, nos da una gran confianza en que la celebración del evento en septiembre será un éxito. Ha quedado claro que, si bien algunas empresas multinacionales han estado nerviosas por los viajes de los empleados, la gran mayoría de los expositores pequeños y medianos y la mayoría de los visitantes con los que hemos hablado están convencidos de que la industria debe reunirse para tal evento tan pronto como sea seguro y el estado de ánimo es el adecuado.

Como organizadores, trabajaremos en estrecha colaboración con East of England Showground para poner todo en su lugar para garantizar un espectáculo seguro de Covid, lo que podría significar que algunas cosas deberán hacerse de manera un poco diferente, pero no tan diferente como para destruir el alma y espíritu de Vertikal Days.

Para aquellos de ustedes que ya han reservado hoteles, comuníquese con la empresa de alojamiento del evento que está lista para ayudarlo a cambiar las reservaciones y que ha estado trabajando para asegurarse de que haya suficientes habitaciones disponibles para nuestro evento.

Me pondré en contacto con usted muy pronto para brindarle más detalles, pero llámeme si tiene alguna pregunta.

El equipo de Vertikal espera trabajar con usted para garantizar un evento de Vertikal Days exitoso en septiembre, que celebrará el surgimiento de lo que ha sido un período muy inusual y desafiante.

Los mejores deseos.

mateco recibe el premio IAPA 2021 “Mejor Empresa de Alquiler de Equipos de Elevación”

mateco, ha ganado el premio internacional "Mejor Empresa de Alquiler de Equipos de Elevación" de los premios IAPA.

En la celebración de la cumbre IPAF y premios IAPA 2021 que tuvo lugar el pasado 18 de marzo de forma virtual, el grupo mateco recibió el premio por su expansión, calidad de maquinaria y servicio gracias a su presencia de alto nivel en Europa y América Latina y por su contribución en materia de seguridad a través de los cursos de formación que realiza.

En España, mateco sigue con su estrategia de expansión geográfica dando servicio desde 16 delegaciones tras abrir la delegación de Castellón en febrero 2021. Tiene previstas las aperturas de nuevas delegaciones en Navarra y Málaga en abril, así como la asistencia a Guadalajara desde sus nuevas instalaciones de Alcalá en Madrid, con más de 17.000 m^2 de almacén de maquinaria. Durante el año 2020, consolidó su portafolio de servicios con matecoAcademy, un nuevo programa de formación de operadores de maquinaria certificado por AENOR siguiendo la última edición de la norma UNE, ya disponible en Zaragoza, Tarragona, Valencia, Vizcaya, Alicante y Murcia que se ampliará progresivamente al resto de España.

La Convención ERA y los Premios Europeos de Alquiler pospuestos hasta el otoño de 2021

La Convención ERA y los Premios Europeos de Alquiler, que se celebrarán en el MECC en Maastricht los días 16 y 17 de junio, se han pospuesto hasta el otoño debido a la pandemia de COVID-19 en curso.

Se encontrará una nueva fecha y lugar en septiembre u octubre de este año y se hará un anuncio en los próximos meses. El proceso de inscripción a los premios no ha cambiado, con el plazo ya extendido hasta el viernes 19 de marzo.

La decisión se tomó sobre la base de que un evento físico en junio era extremadamente improbable debido a la continua propagación del COVID-19 en Europa. Incluso si hubiera sido posible, las medidas restrictivas habrían dificultado mucho la celebración de una ceremonia de entrega de premios de alquiler y convenciones ERA con el nivel normal de trabajo en red y respetando el distanciamiento social.

La Convención y los Premios de Alquiler se realizarían junto con la Exposición Internacional de Alquiler (IRE) y la exhibición de plataformas aéreas APEX, que se cancelaron el mes pasado.

Si tiene alguna pregunta sobre la Convención de ERA y el aplazamiento, comuníquese con la Secretaría de ERA: era@erarental.org

Magni estrena nueva sede central: una concentración de sostenibilidad e innovación

En Magni ya están casi listos para la inauguración de las naves de producción de su nueva sede central. Este evento cumplirá con las últimas medidas de seguridad de Covid.

Para dar prioridad a sus empleados, han decidido mejorar su ergonomía y sobre todo su bienestar. En Magni pondrán a disposición de sus trabajadores taburetes y enredaderas mecánicos ajustables, y las últimas protecciones, en función del trabajo que realizan.

Toda la nave de producción está equipada con calefacción y refrigeración por suelo radiante.

Esto permite mejorar la calidad del aire, gracias a una reducción de la producción de polvo, y disponer de una instalación silenciosa y que ahorra espacio.

La distribución de la temperatura también es más homogénea, evitando las corrientes de aire. Además, esto permite reducir el consumo y el impacto energético. En Magni quieren ser coherentes con las características ecológicas de las nuevas sedes centrales, que están diseñadas para minimizar la contaminación y ser lo más "verdes" posible.

DIRECTORIO DE FIRMAS

GRÚAS

SEGUROS MAQUINARIA

ALQUILER EQUIPOS

TRANSPORTES

GRÚAS AUTOCARGANTES

GRÚAS GRAN ALTURA

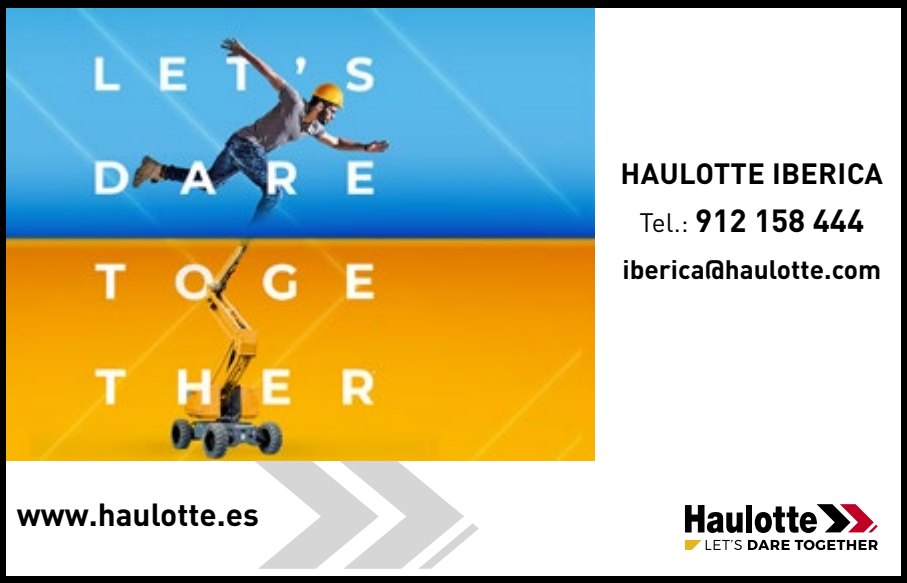
REPUESTOS

PLATAFORMAS ELEVADORAS - VENTA Y DISTRIBUCIÓN

AQUÍ PUEDE IR SU PUBLICIDAD

DIRECTORIO DE FIRMAS

PLATAFORMAS ELEVADORAS - VENTA Y DISTRIBUCIÓN



AQUÍ PUEDE IR SU PUBLICIDAD

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.

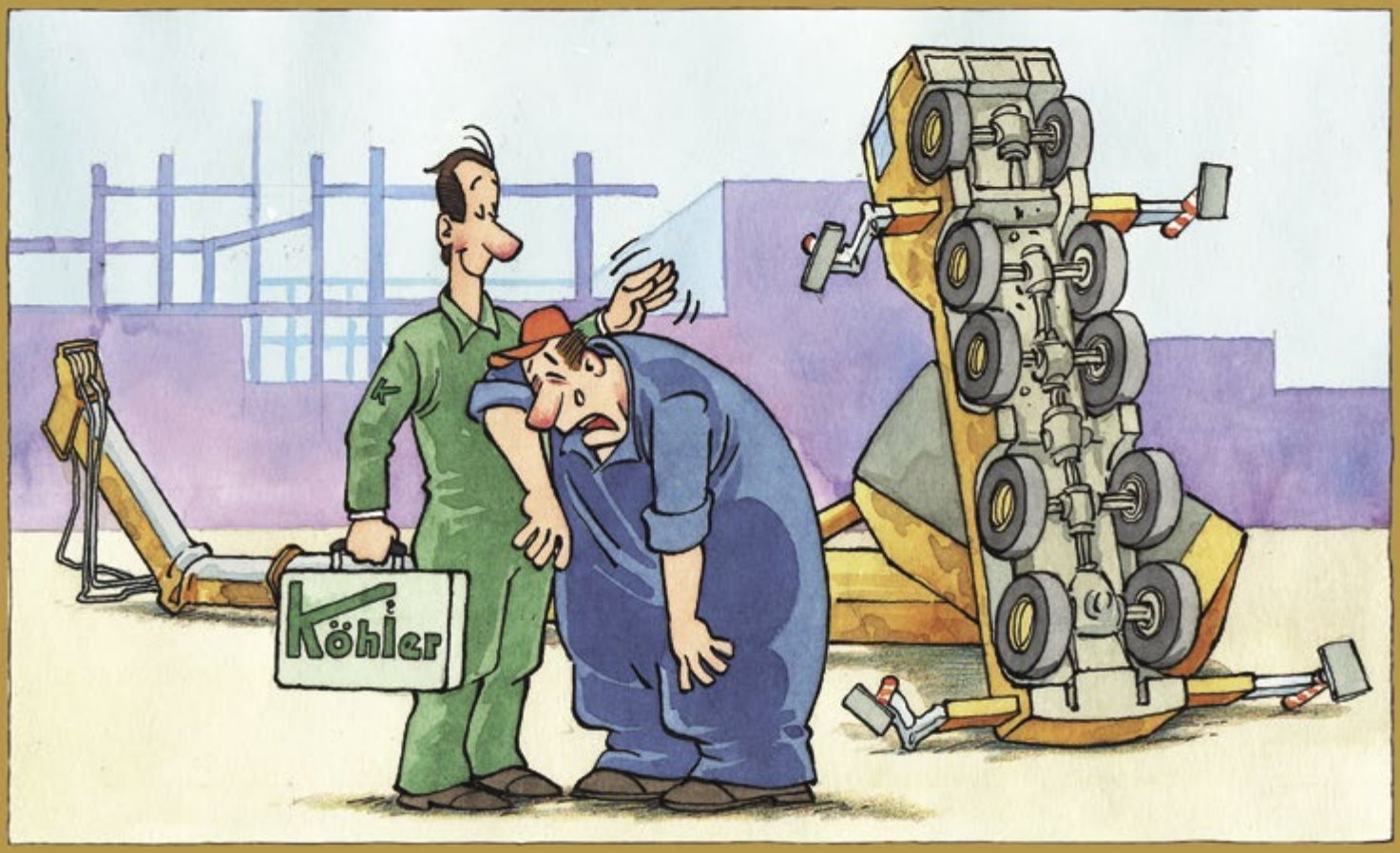
Envíenos sus noticias a:
macarenagarcia@movicarga.com

www.movicarga.com

KRAN-SERVICE

Köhler

Nuestros recambios de gruas



Reparación de grúas

Reparación de cilindros

Reparación de plumas

Recambios para grúas

Compramos grúas siniestradas

www.k-kran.de

Köhler Kran-Service GmbH
Dieselstrasse 9
64646 Heppenheim
Alemania

Tel. +49 6252 9977 0
Fax +49 6252 9977 55
E-mail info@k-kran.de