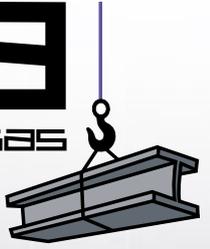


MOVICARGA

MOVIMIENTO DE CARGAS



www.movicarga.com

AÑO XLIV - Nº 558

Enero 2022



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



JLG IBÉRICA SL
C/ Suero de Quiñones,34-36
28002 Madrid
Tel.: +34 937 72 47 00

- 4 Editorial
- 6 JLG celebra sus 22 años en España
- 24 Primera Palfinger PK 45.002 TEC 5 entregada en España
- 28 Alcanzando nuevas alturas: Liebherr presenta la LTM 1300-6.3, una grúa móvil con una pluma telescópica de 90 metros
- 30 Diferentes baterías para las plataformas LGMG
- 32 Grúas del Vallés adquiere un equipo Transgrúas completo
- 34 Hiab IQ 1188 HiPro: La grúa 110 tm que ofrece innovación para hacer incrementar su negocio
- 36 Comité Técnico ERA – Prioridades telemáticas
- 38 Mollo Noleggio adquiere 101 manipuladores telescópicos Merlo
- 40 Liebherr obtiene un pedido de cuatro grúas móviles portuarias en España
- 42 El año nuevo trae más plataformas Snorkel a Coalci
- 43 Transgrúas entrega una Fassi F660RA.2.28 a Servicios Auxiliares Bony
- 44 Las grúas AC 100-4L y AC 220-5 aumentan la flota de I&H KRAN
- 46 Snorkel entrega 53 unidades de plataformas eléctricas a Rentem®
- 47 Haulotte entrega más de 50 equipos a AVI Cranes
- 48 La pilotadora de rotación Liebherr LB 24-270 de Cimentalia trabaja en las obras de Madrid Nuevo Norte
- 50 Los manipuladores telescópicos Snorkel cero emisiones aumenta la flota sostenible de Gerken
- 52 Vertimac BV comienza el año 2022 incorporando más máquinas nuevas para venta y alquiler
- 54 LKW Lift estuvo presente en Smopyc con gran éxito
- 58 La primera Grove GMK5250XL-1 de Escocia va a Horizon Reinforcing & Crane Hire
- 59 XCMG sigue entregando plataformas
- 60 Transgrúas CIAL entrega la primera minigrúa Jekko SPX650 versión diesel y enchufable del mundo
- 61 Transgrúas CIAL entrega un equipo completo: Grúa de la gama ligera + carrocería basculante
- 62 ForSte 27D SPEED de Sodge: 27 m en 3500 kg
- 64 60 equipos AUSA para Jofemesa
- 66 Segunda ForSte 75TJJ de Sodge para MinoEge, a la espera de la 100 metros
- 68 Anmopyc celebró su Asamblea General Ordinaria en el Complejo Aura (Zaragoza)
- 72 Ponencia de Chris Sleight, Managing director de OFF Highway Research, en la Asamblea de Anmopyc
- 75 TVH anuncia la adquisición de Rentalift
- 76 Anmopyc da la bienvenida a nuevos miembros
- 77 AUSA culmina la venta de Excelway e inicia un plan para doblar la facturación en cinco años
Anapat ya tiene fecha pasa su asamblea:
19 y 20 mayo 2022 en Toledo
- 78 ESPECIAL TRANSPORTE
- 88 Traslado simultáneo pionero de 3 palas de aerogeneradores
- 89 La industria de maquinaria de construcción y minería se prepara para bauma 2022
- 90 Aseamac cuenta con un nuevo miembro, Grúas Barea
- 90 Nueva grúa sobre orugas de 2.000 t de XCMG
- 92 Loxam renueva su red SD-WAN gestionada con GTT Communications
- Malcop, nuevo miembro de Aseamac
- 93 MAVD hace entrega oficial de la grúa MPG265 a Grúas Fraile
- 94 Récord de carga en Indonesia por PT LV Logistics con Goldhofer
- 95 Dingli presenta su nueva plataforma de tijeras de 32 m
- 96 Robustrack inaugura sus nuevas instalaciones en Tarragona
- Nuevos miembros de pleno derecho de AECE
- 97 Año récord para el fabricante italiano Bravi
- 98 Una plataforma MJ525 Multitel Pagliero de Pratonoleggi en presencia del arte
- 99 Manifiesto de la Alianza Eleva ante la coyuntura geopolítica y económica del sector de la maquinaria de elevación
- 100 3 plataformas de 58,6 m de XCMG para Grúas Aguilar
- 101 RB Componentes apuesta por los productos reacondicionados
- 102 GAM da un paso más en su compromiso con la sostenibilidad incorporando nuevos modelos de manipuladores telescópicos eléctricos JCB
- 103 El Foro Aseamac 2022 cambia de fechas
- 104 España, la primera globalización
- 106 Javier Lodaes, nuevo Director de Ipaf España
- 107 Nuevas plataformas eléctricas de brazo de Zoomlion
- Curso teórico camión grúa de Anagrual
- 108 Manitou Group presenta su camino hacia la reducción de carbono
- 109 Más entregas de XCMG: Alpesur y Alquiservicios Juan
- 110 Kohler Co. adquiere Curtis Instruments y Heila Technologies
- 111 Jacco de Kluijver, de Genie, pasa a formar parte de la Junta Directiva de IPAF
- Cema Maquinaria pone en marcha Cema Academy
- 112 Dos unidades Easy Lift R130 para Tirrena Noleggi
- 113 Versalift entrega 100 unidades de su modelo VTL135F a la empresa AFI
- CMC dentro de los "Export Champions 2022"
- 114 Los mercados se recuperan tras la pandemia es más fuerte de lo previsto
- 115 Nueva aplicación Anagrual
- 116 XCMG lanza oficialmente las plataformas de brazo de la serie King
- 117 Anagrual celebrará su Asamblea en Bilbao del 7 al 10 de julio
- Easy Lift participará en la feria Myplant & Garden
- 118 Charlando en GAM: la iniciativa de Innovación Social que apuesta por el networking
- 120 NOTICIAS REVISTA ONLINE
- 146 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



2022: ¿Has subido precios o caminas hacia el ocaso

Ha llegado enero y los que hayáis perdido la oportunidad de subir las tarifas, habéis perdido una oportunidad de oro. Como lo queráis hacer en febrero, os va a costar Dios y ayuda, ¿por qué? Es un tema psicológico. Los humanos somos borregos, sabemos que enero supone cambios, y los cambios no los vemos mal, los aceptamos, aunque sea a regañadientes, pero febrero no soporta cambios. Es así.

Y es que como ya he repetido hasta la saciedad, subir tus precios de alquiler es algo impecable, que no se debe ni discutir.

Y sino vamos a hacer un test rápido:

- 1.- ¿La cadena de suministro sigue estando convulsa y se retrasarán los equipos?
- 2.- ¿Existe una crisis generacional y falta de personal?
- 3.- ¿Tus trabajadores han recibido la subida correspondiente al IPC?
- 4.- ¿Siguen subiendo la electricidad y el gas?
- 5.- ¿Las máquinas han subido de precio?
- 6.- ¿Los repuestos de las máquinas que se estropeen te los van a regalar?
- 7.- ¿Y la mano de obra?
- 8.- ¿Tu competidor manda en tu casa?
- 9.- ¿Va a venir alguien a arreglarte tus problemas?
- 10.- ¿Has subido tú las tarifas de alquiler para repercutir todo lo que tú estás pagando de más?

Si has contestado SI a las preguntas de la 1 a la 5, no tiene mérito, es obvio, todo sube.

Si has contestado NO de la 6 a la 9 es que tienes sentido común.

El truco de este test es saber contestar a la pregunta 10. Según sea positiva o negativa tu respuesta, demostrarás que eres un empresario, o un currito venido a más.

Señores, nadie va a venir a arreglarnos nada, si pensáis que va a llegar algo de los fondos europeos estáis equivocados. Sánchez está muy ocupado jugando a las batallitas con su teléfono escacharrado, mientras Biden le deja fuera de toda reunión importante.

La UE nos ha dado ayudas y España se permite el lujo de no repartirlas, ¿por qué? Yo no soy lo suficientemente inteligente para entender sus motivos, lo reconozco. Llegan 5000 millones y 2000 se quedan sin repartir. ¿Y qué pasa? NADA. No es que no lo necesiten las empresas, es que este Ejecutivo es tan condenadamente inútil, que no sabe hacer su trabajo.

Lo ideal con las ayudas que llegan de Europa sería un plan renove de maquinaria. Y que nadie me diga que no se puede hacer, porque tenemos muy cerca el ejemplo de Italia, que en 2020 daba ayudas del 50% para adquisición de maquinaria nueva "conectada" y el año pasado del 40%.

Es lo que Italia ha denominado AYUDAS 4.0, para impulsar la digitalización y conectividad en las empresas. Toda máquina que disponga de un sistema ERP, de conectividad con la empresa, mediante el cual se registran datos de rendimiento de la máquina, paradas, funcionamiento, etc. está bonificada al 50% el primer año y segundo año que lo han hecho al 40%, que se descuenta en los impuestos. Repito: 40%

¿Os imagináis en España lo que eso supondría? Restar a la máquina que necesitáis un 40%. ¿No la compraríais? Italia dispone de un tejido empresarial brutal, ¿Y qué hacen? Cuidarlo.

No pido un 40%, ¿Pero qué tal un 15% para las empresas españolas? ¿No se les llena la boca con eso de que España se está modernizando?, pues que ayuden a ello y se dejen de tanta demagogia.

¿Qué hacemos en España? Darle los mandos a este inhábil que sólo sale en televisión para decir sandeces.

A los empresarios se les llena la boca con frases como que su empresa da un valor añadido, servicio 100% de calidad, de que tiene los mejores comerciales, los mejores sistemas, la mejor tecnología para controlar donde hay obras y llevárselas, la mejor maquinaria, y con tanto, tanto, tanto que daís, ¿pensáis de verdad que las nóminas y las máquinas se pagan con "bonos de valor añadido"?

O subes tus precios o estás haciendo el canelo, dando, dando, dando, sin de verdad dar valor a lo que haces. Plántate de verdad los costos totales de propiedad, el valor residual de la máquina, la utilización, su mantenimiento, el personal, y después, mira a ver si es verdad que el precio de alquiler que ofreces soporta eso. Si no, súbelo. No digas que das valor añadido, lo que estás haciendo es regalar valor, que es diferente.

No regales máquinas, ¿tú vas a un rent a car y les lloras y les dices que es muy caro? No. Te tomarán por lunático. Pues aplícatelo el cuento, y aplícaselo a tus comerciales, grábaselo a fuego, las máquinas no se regalan, ni se regalan los portes ni se regala nada, que la vida está muy cara y hay que hacerse valer de una vez por todas.

Que somos un sector que ha soportado muchas batallas, como para que ahora unos rasguños nos hagan perecer.

FUERZA Y HONOR



ROXU GRUPO

WWW.GRUASROXU.COM

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

JLG CELEBRA SUS 22 AÑOS EN ESPAÑA

ANIVERSARIO

2000
2022

Entrevista

Mov.- En 2022 se celebran los 22 años del desembarco de JLG en España directamente. Contarnos un poco que hitos recordáis que sean importantes durante este periodo que hayan hecho de JLG una marca de referencia.

El establecimiento de unas instalaciones físicas en España, junto con el desarrollo de una red de servicio que cubre toda la península ibérica y las islas. Durante el primer recorrido en España, la estructura contaba con unas 30 personas directamente empleadas de JLG hasta que llegó la crisis de 2009, que todos desafortunadamente conocemos. No obstante, y a pesar de la reorganización postcrisis, una buena parte de nuestros empleados se quedaron colaborando de manera independiente. Este hecho ha dado continuidad a la postventa y reforzado la fiabilidad y la referencia de la marca.

Al mismo tiempo, JLG siguió innovando y evolucionado sus productos hacia máquinas más eficientes y sostenibles. Finalmente, para garantizar más cercanía al cliente y una atención más aguda, hace 5 años firmamos un acuerdo de distribución con Maqel.

En realidad, nuestro éxito ha sido gracias a los clientes que han apoyado nuestro proyecto durante todos estos años.

Mov.- La innovación es parte del ADN de JLG y han sido muchos los lanzamientos a lo largo de los años. Nos cuentas por favor qué adelantos ha desarrollado JLG en sus máquinas en este tiempo.

Las evoluciones más importantes tuvieron lugar los 10 últimos años, principalmente relacionadas con la sostenibilidad (Híbrido, EC Boom, AE1932 Da Vinci, Kit de conversión).

LAS EVOLUCIONES MÁS IMPORTANTES TUVIERON LUGAR LOS 10 ÚLTIMOS AÑOS, PRINCIPALMENTE RELACIONADAS CON LA SOSTENIBILIDAD (HÍBRIDO, EC BOOM, AE1932 DA VINCI, KIT DE CONVERSIÓN).



DAVID COURTIN

DIRECTOR DE VENTAS SUR EUROPA Y NORTE ÁFRICA

En 2015, JLG adquirió Power Tower, dando una señal fuerte al mercado en cuanto a acceso a alturas reducidas y eficiencia del trabajo en obra.

Finalmente, y más recientemente, se han revisitados modelos conocidos aumentando su capacidad y operatividad, como por ejemplo el desarrollo del doble eje oscilante, o la auto nivelación que llegará a Europa a lo largo de 2022.

Mov.- El año pasado presentaron numerosos modelos al mercado, ¿qué nos puede decir de las novedades que hemos visto en 2021? ¿Y qué novedades podemos esperar de JLG en 2022?

Brazos eléctricos con batería de litio (Serie EC).

Implementación de cesta gran capacidad (3 personas – 450 kg).

Renovación de la gama de tijeras todo terreno (RT) incluyendo las versiones eléctricas (ERT).

Para 2022, como he mencionado anteriormente, llegará al mercado europeo un brazo telescópico auto nivelante (670SJ) y se refor-

zará la introducción de kit de conversión de Diesel a eléctrico.

Mov.- ¿Qué valor añadido ofrece JLG a los clientes?

JLG se ha vuelto más que un proveedor de plataformas, más bien un proveedor de soluciones. La oferta yendo más allá de la máquina misma.

Nuestras máquinas permiten explotar el ciclo completo de vida de la máquina a través de precio competitivo, coste de mantenimiento reducido, y valor residual alto.

Un socio como JLG permite acceder a alturas de 3.50m hasta 58m.

En complemento, JLG apoya a sus clientes con su capacidad a suministrar soluciones financieras.

Mov.- De su oferta de maquinaria, ¿qué máquinas encajan en el mercado español mejor y por qué?

El producto más demandado sigue siendo las tijeras eléctricas. Con el fin de responder a las necesidades de los clientes, hemos creado una serie R como Rental que garantiza las prestaciones a un precio más reducido debido a sus características.

Últimamente, se ha notado una tendencia a la electrificación, que ha elevado la cota de los brazos eléctricos a 20m. En respuesta, hemos lanzado la serie EC.

Últimamente, se ha notado una tendencia a la electrificación, que ha elevado la cota de los brazos eléctricos a 20m. En respuesta, hemos lanzado la serie EC.

Mov.- ¿Qué modelos han sido los más demandados este año?

Nuestras ventas han sido bastante equilibradas entre las 3 categorías: plataformas de

brazos, plataformas de tijeras y plataformas verticales. No obstante, si tenemos que resaltar productos concretos, podemos decir que las tijeras Eléctricas (series R y ES) y las articuladas Diesel de 16 a 40 m (450AJ, 520AJ, 600AJ, 800AJ, 1250AJ principalmente) se han visto muy demandadas con un cierto éxito, sin olvidar nuestra gama de baja altura (menos de 5,10m) que probablemente ha sido la gama con el crecimiento más fuerte en número de unidades en 2021.

Mov.-¿La falta de suministro está afectando a la entrega de máquinas? ¿De qué plazo de entrega estamos hablando en el caso de JLG?

Hemos experimentado, y es muy probable que sigamos experimentando, una interrupción significativa o el fin del suministro de algunas piezas, materiales, componentes y ensamblajes finales, que obtenemos de proveedores o subcontratistas.

El rápido aumento de la demanda, a medida que la pandemia de COVID-19 se desvanece, ha causado y se espera que continúe causando, una presión significativa sobre las cadenas de suministro mundiales.

La recuperación posterior al confinamiento ha sido a una velocidad e intensidad inesperadas, no solo en España sino en todo el mundo, lo que ha generado muy rápidamente problemas de suministro o escasez en algunos lugares.

Nadie había anticipado tal recuperación y lo más probable es que los pronósticos a todos los niveles estuvieran subestimados.

Sin duda, llevará algún tiempo recuperar una estabilidad aceptable.

No perdamos de vista que el mercado de elevación no es el único afectado, sino casi todas las industrias: elevaciones, equipos de construcción, automóviles, vehículos industriales, construcción, etc....

Es el entorno GLOBAL el que se ha visto afectado.

NUESTRAS MÁQUINAS PERMITEN EXPLOTAR EL CICLO COMPLETO DE VIDA DE LA MÁQUINA A TRAVÉS DE PRECIO COMPETITIVO, COSTE DE MANTENIMIENTO REDUCIDO, Y VALOR RESIDUAL ALTO. UN SOCIO COMO JLG PERMITE ACCEDER A ALTURAS DE 3.50M HASTA 58M.

Los materiales y componentes necesarios para la producción de máquinas se vuelven muy escasos, por lo tanto, la producción se ha pospuesto o suspendido parcialmente en ciertos momentos, lo que resulta en una extensión de plazos de entrega de hasta más de 1 año para algunos modelos. ¡El problema es GLOBAL!

Mov.-¿Tienen modelos disponible para los clientes de entrega inmediata?

Tenemos máquinas disponibles en nuestro almacén de Bélgica y también en las instalaciones de Maqel, nuestro distribuidor para España/Portugal.



**STEFANO SORBINI
RESPONSABLE DE
VENTAS IBERIA**

Después de casi 1 año manejando esta situación, las máquinas disponibles se han reducido. No obstante, las tijeras eléctricas y los modelos de fabricación europea, como las Toucans, el DSP (recoge pedidos), o las articuladas EC de litio, tienen plazos más cercanos en 2022.

Mov.- La electrificación de las máquinas es un paso que todas las empresas fabricantes están dando. En su opinión, ¿se dejarán de fabricar equipos Diesel en un futuro?

Si, pero no a corto plazo. La Comisión Europea propuso el verano pasado un endurecimiento de los objetivos climáticos. La ambición es prohibir equipos que emitan dióxido de carbono a partir de 2035. Esto incluye gasoil e híbridos. Según la Comisión Europea, en 2030, las emisiones de CO2 deben reducirse del 50%. Sería una utopía pensar que el Diesel seguirá. No obstante, lo que también influirá es la disminución del coste de producción de nuevas tecnologías. Muchos cambios ocurrirán en los 10 próximos años.

Mov.- ¿En qué consiste el Kit de conversión de JLG?

Efectivamente, acabamos de desarrollar y

lanzar un kit para convertir nuestras plataformas telescópicas diésel 660SJ en energía eléctrica de batería.

El nuevo "Kit de conversión" permite a los clientes con una JLG 660SJ alimentado por Diesel reemplazar el motor con una batería de plomo-ácido o de iones de litio y motores eléctricos que impulsan las bombas hidráulicas. El paquete es una forma de extender la vida útil de las plataformas de brazos existentes, a medida que aumenta la demanda de modelos libres de emisiones.

Nuestros kits de conversión de plomo-ácido ya están disponibles, y se espera que el litio esté disponible en primavera. También están cubiertos por un programa de garantía.

La conversión de máquinas diésel a baterías eléctricas contribuye a un aumento del valor residual y a una reducción del coste total de propiedad (TCO). Las tasas de utilización y alquiler podrían mejorarse a medida que el equipo convertido se pueda utilizar en una variedad más amplia de proyectos, especialmente aquellos que requieren bajas emisiones y niveles de ruido. También extiende la vida útil de los equipos al cumplir con regulaciones más estrictas, que se espera que cumplan con la fecha límite de la UE para 2030 para una reducción del 50% en las emisiones.

Mov.- ¿Cuál es el retorno de la inversión en los equipos JLG? ¿Por qué los clientes tienen que tener en cuenta este retorno de la inversión a la hora de adquirir equipos?

Como marca premium, reconocida en cualquier lugar del mundo, nuestras máquinas mantienen un valor de mercado muy alto, y son probablemente las que se deprecian menos en el tiempo comparadas con otras, aunque estés en América, Asia o Europa.

Mov.- Como fabricante, ¿ayudan a los clientes a conocer el coste total de propiedad y que esto les sirva para conocer más su negocio y sus inversiones?

La implementación de nuestra telemática Clearsky ayuda a los clientes a controlar mejor dicho costo. El mismo difiere mucho se-

gún el tipo de aplicación y seguramente es una de las variables más importantes a la hora de medir la rentabilidad de la máquina.

Mov.- La subida de precios es un hecho y todos los fabricantes han procedido a ello, ¿es algo que continuará al alza?

La escasez de materiales/componentes ha llevado muy lógicamente a un aumento de sus costes, pero no sólo eso. Es importante mencionar los costes logísticos que simplemente se han disparado, principalmente la logística marítima.

Como fabricante, absorbimos estos aumentos de costes hasta la primera parte de 2021, que rápidamente se volvieron insostenibles, y como un industrial serio, nos hemos visto obligados a impactar parcialmente algunos de estos aumentos al aumentar nuestros precios. Decimos parcialmente, porque el aumento de nuestros precios lamentablemente no cubre todo el aumento de nuestros costes, sino sólo una parte. Impactar a nuestros clientes al 100% era simplemente inconcebible e insostenible para el mercado. Compartimos el dolor.

Tomamos en cuenta los lugares de producción para aplicar aumentos consistentes de acuerdo con los modelos.

La situación no se mejora y no hay visibilidad a más de unas semanas máximo. Es muy probable que los costes sigan subiendo a lo largo de 2022, esperamos que para estabilizarse.

Mov.- Han entrado en España muchos fabricantes para competir con los que ya estaba, ¿está preocupado JLG por el auge de los fabricantes chinos?

Nunca se debe subestimar e infravalorar a nuevos actores del mercado. Una mayor oferta seguramente beneficiará a los clientes y les dará mayor posibilidad de crecimiento. Por nuestra parte, seguiremos con nuestro modelo de oferta que ha demostrado ser eficiente durante los 50 últimos años.



PARA 2022, COMO HE MENCIONADO ANTERIORMENTE, LLEGARÁ AL MERCADO EUROPEO UN BRAZO TELESCÓPICO AUTO NIVELANTE (670SJ) Y SE REFORZARÁ LA INTRODUCCIÓN DE KIT DE CONVERSIÓN DE DIESEL A ELÉCTRICO.



Mov.- Cuando un cliente se plantea hacer inversión de una máquina, en vuestra opinión, ¿cuáles son los parámetros que debe tener en cuenta?

- Valor residual / depreciación
- Coste de mantenimiento
- Postventa / Recambios

Mov.- JLG trabaja mucho sobre la conectividad de las máquinas ya que las empresas tienen más control sobre los alquileres y esto les ayuda a aumentar su productividad. ¿Con qué sistema cuenta JLG para sus clientes?

Efectivamente, nuestras máquinas están cada vez más conectadas. Desde JLG, estamos ofreciendo un sistema de telemática llamado ClearSky™ que combina los datos del negocio de nuestro cliente con nuestra experiencia para ofrecer soluciones personalizadas que aumentan el ROI.

JLG ofrece soluciones de gestión de flotas ClearSky™ para sus equipos, lo que implica una telemática fácil de usar que brinda acceso a datos e informes procesables. El sistema se puede utilizar para realizar un seguimiento de la productividad y el tiempo de actividad de la flota, al tiempo que supervisa de forma proactiva el estado y la seguridad de

la flota. ClearSky combina planes de servicio multianuales y varias opciones de hardware, proporcionando a los propietarios y operadores de equipos flexibilidad para acceder a datos operativos críticos de motores y equipos. Los datos, incluida la ubicación, las horas del motor, el uso, los niveles de combustible y batería, y los programas de mantenimiento, están convenientemente disponibles en tiempo real y son accesibles desde dispositivos de escritorio o móviles. El panel de control y la configuración se pueden editar y priorizar de acuerdo con las preferencias del cliente. El sistema también monitorea los códigos de fallos y otras alertas críticas, que se pueden enviar por mensaje de texto y correo electrónico.

COMO MARCA PREMIUM, RECONOCIDA EN CUALQUIER LUGAR DEL MUNDO, NUESTRAS MÁQUINAS MANTIENEN UN VALOR DE MERCADO MUY ALTO, Y SON PROBABLEMENTE LAS QUE SE DEPRECIAN MENOS EN EL TIEMPO COMPARADAS CON OTRAS

Mov.- Dentro de su oferta de maquinaria están las plataformas de baja altura Power Tower, ¿son productos que están encajando bien en el mercado español?

Nuestra gama de baja altura (menos de 5,10m), ha sido probablemente la gama con el crecimiento más fuerte en número de unidades en 2021. Hay un verdadero mercado en España. El potencial es muy alto y, si si-



dicada por la pandemia y rezamos para que, a lo largo de este trimestre, haya más visibilidad para poder planificar algo de manera definitiva.

que la misma tendencia que entró en otros países europeos, seguirá creciendo para los próximos años. La seguridad siendo una de las preocupaciones principales de las empresas, independientemente de la altura.

Mov.- ¿Cómo es la demanda de sus plataformas sobre orugas?

Son máquinas específicas con una aplicación específica, así que la demanda sigue limitada en España.

Mov.- ¿Están vendiendo manipuladores telescópicos?

Después del cierre de nuestra fábrica de Rumanía, donde se fabricaban los 2 modelos de 14 y 17 m para la zona EMEA, el año pasado, decidimos suspender de momento nuestra oferta de manipuladores para esta zona. No obstante, se sigue desarrollando y vendiendo en otras zonas del mundo, como las Américas.

EL NUEVO "KIT DE CONVERSIÓN" PERMITE A LOS CLIENTES CON UNA JLG 660SJ ALIMENTADO POR DIESEL REEMPLAZAR EL MOTOR CON UNA BATERÍA DE PLOMO-ÁCIDO O DE IONES DE LITIO Y MOTORES ELÉCTRICOS QUE IMPULSAN LAS BOMBAS HIDRÁULICAS

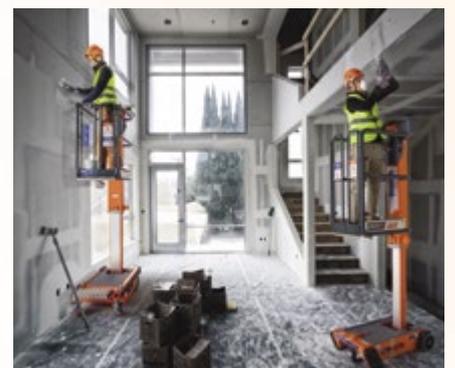
Mov.- ¿Qué proyectos tienen de cara a este año? ¿Harán alguna celebración con los clientes?

Estamos estudiando posibles opciones, pero la organización se ha visto muy perju-

Mov.- ¿Qué mensaje le gustaría transmitir a los clientes de JLG y posibles clientes futuros?

JLG es un socio que sigue y seguirá siendo un apoyo en el desarrollo de nuestros clientes, a través de innovaciones, una amplia gama de productos, acompañamiento y fiabilidad. Aunque se estén dando tiempos difíciles, las oportunidades volverán a presentarse, y JLG seguirá ofreciendo soluciones adecuadas.

Uno de los retos más importantes de cara al futuro será la conversión de parque Diesel a eléctrico. Una vez más, cara a nuestro recorrido y gama de producto, seremos el partner ideal sin duda.



HISTORIA DE JLG

Porque la innovación nunca para

JLG comenzó gracias a que John L. Grove tuvo una visión. No sólo estableció las pautas de nuestra empresa, sino que elevó los estándares para nuestros futuros líderes y para el sector.

Aquí tiene una pequeña muestra de las formas en que continuamos innovando.

1969

John L. Grove funda JLG Industries, Inc.



1977

JLG se expande a Europa y abre la sede europea en el Reino Unido.



1970

JLG fabrica la plataforma aérea de trabajo y cambia la forma de trabajar del mundo.



1981

JLG presenta los ejes oscilantes como opción para los elevadores de plumín y de tijera, lo que mejora la maniobrabilidad.



1976

Se presenta el primer elevador de tijera de JLG.



1983

JLG inicia las operaciones de asistencia en Australia para los clientes de Asia y los países de la costa del Pacífico.



1986

Sale el elevador de plumín número 10.000 de JLG de la línea de montaje en McConnellsburg (Pensilvania).



1996

JLG presenta 21 productos nuevos en CONEXPO '96 que redefinen el sector, incluido el primer elevador vertical móvil.



1988

JLG patenta la característica «Extend-A-Reach», que ofrece a los usuarios de los equipos mayor flexibilidad para la ubicación de la plataforma.



1997

JLG abre una fábrica avanzada de elevadores de tijera para atender la demanda.



1991

JLG lanza el 150HAX, el primer elevador de plumín de 45,72 m (150 pies) del sector.



1998

Sale el elevador de tijera número 50.000 de la línea de montaje en Bedford (Pensilvania).



1994

SkyTrak presenta el sistema Stabil-Trak.

Los elevadores eléctricos de plumín de JLG ofrecen el mejor rendimiento con batería del sector.



1999

JLG presenta el único elevador de plumín alimentado por pilas de combustible.

JLG adquiere Gradall, fabricante líder de manipuladores telescópicos e incorpora este tipo de máquinas a su línea de productos.



JLG adquiere una fábrica en Shippensburg (Pensilvania).

2000

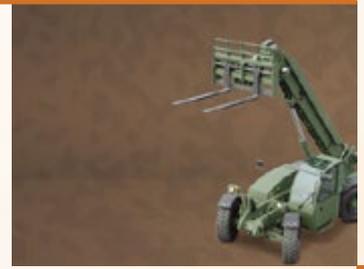
JLG presenta el primer elevador eléctrico de plumín de 18,29 metros (60 pies), una máquina respetuosa con el medio ambiente que ofrece el máximo alcance del sector.

JLG supera el hito de los mil millones de dólares en ventas.



2003

JLG adquiere Lull®, SkyTrak™, manipuladores telescópicos de diseño militar y operaciones de remanufactura en Tonneins (Francia).



2001

JLG presenta SkyWelder®, la primera soldadora AWP integrada del mundo y otros accesorios Workstation in the Sky™.

Sale el elevador de tijera número 100.000 de la línea de montaje en Bedford (Pensilvania).

JLG establece un centro de servicios compartidos en Ámsterdam.



2004

JLG adquiere Manlift, incluidos Delta Manlift y Liftlux.

JLG lanza la iniciativa ServicePlus® en Houston (Texas).



2005

JLG firma una colaboración mundial con Caterpillar, Inc. para fabricar, vender y prestar asistencia a todos los manipuladores telescópicos de Caterpillar.



2002

JLG abre una fábrica en Bélgica.

JLG expande la línea de productos para incluir los manipuladores telescópicos con tracción en las cuatro ruedas, los manipuladores telescópicos de diseño europeo y el elevador de plumín de 41 metros (135 pies).



2006

Oshkosh Truck Corporation adquiere JLG Industries, Inc.



2008

JLG lanza LiftPod®, la galardonada plataforma aérea de trabajo portátil.

JLG comienza la construcción de una fábrica avanzada en Tianjin (China).



2012

JLG presenta SkyGuard™, protección mejorada por panel de control para elevadores de plumín.

JLG lanza los elevadores de plumín de la serie de alquiler, adaptados a las necesidades de los mercados emergentes.



El sitio web de JLG University está disponible en nueve idiomas, lo que facilita el acceso a la formación en línea en todo el mundo. JLG lanza la aplicación para móviles Online Express.

JLG lanza la aplicación para móviles Online Express.

2009

JLG presenta ClearSky®, una herramienta conectada de gestión de activos.



2013

La aplicación JLG Mobile Analyzer permite el diagnóstico remoto hasta una distancia de 45,72 metros (150 pies) de los productos JLG equipados con el sistema electrónico de diseño avanzado (ADE).

En el centro de distribución de Indaiatuba (Brasil), se presenta una tecnología de vanguardia para respaldar el rápido crecimiento de la región.



2010

JLG presenta los elevadores de plumín de oruga compacta, con una batería de litio-ion que ofrece un funcionamiento más limpio.



2014

JLG presenta el 1850SJ: el elevador de plumín autopropulsado más grande del mundo.

JLG presenta el H340AJ: el primer elevador de plumín híbrido del mundo con un rendimiento equivalente al del diésel.

JLG celebra sus 45 años de innovación con la presentación de nuevos productos en CONEXPO.



2011

JLG presenta el galardonado modelo 1500SJ, el primer plumín recto del mundo que eleva 45,72 metros (150 pies) sin permiso de transporte por anchura y altura.

JLG y Firestone presentan el primer diseño de neumático específico para manipuladores telescópicos.

JLG lanza los elevadores de tijera de la serie de alquiler.



2015

JLG lanza JLGUsed.com, un mercado de equipos usados en línea.

JLG adquiere Power Towers Ltd., fortaleciendo la gama existente de elevadores de acceso a bajo nivel.

JLG produce su manipulador telescópico 100.000.

Los manipuladores telescópicos rediseñados debutan en "The Rental Show" e incluyen opciones como el primer sistema de detección de marcha atrás de la industria.



2018

JLG fabrica la plataforma elevadora número 250.000 de la empresa.

JLG lanza su biblioteca BIM y el centro de recursos de DirectAccess.



2019

JLG celebra sus 50 años en el negocio.

JLG lanza su línea de plataformas elevadoras de gran capacidad Hi-Capacity HC3™.



2016

JLG presenta por primera vez la plataforma articulada más grande del mundo en Bauma, el modelo 1500AJP.

JLG se convierte en la primera empresa en la industria del acceso para lograr la Certificación VPP STAR Site para mantenimiento de tasa de lesiones y enfermedades por debajo del promedio nacional



2020

JLG presenta su manipulador telescópico de mayor alcance, ocho pisos de altura de elevación, el JLG® 1075.

JLG lanza una nueva línea de equipos todo terreno y de tijeras eléctricas todo terreno.



2017

JLG se enorgullece de ser parte de Oshkosh Corporation, y es nombrada una de las empresas más éticas del mundo por el Instituto Ethisphere.

JLG es pionera en nuevas tecnologías, lanza nueve nuevos productos y revela el entorno de trabajo del futuro en CONEXPO.



2021

JLG lanza la primera tijera totalmente eléctrica del mundo, la DaVinci® AE1932.

JLG amplía su línea de manipuladores telescópicos de alta capacidad con la introducción del JLG® 2733.

JLG revoluciona la industria del acceso con la 670SJ, la primera plataforma elevadora autonivelante del mundo.





Equipos Nuevos

Equipos Usados

Financiación

Servicio Técnico

Repuestos

Formación

En 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.

Además de ser el único distribuidor oficial de JLG, somos especialistas en la búsqueda de equipos USADOS que cubran todas las necesidades de nuestros clientes:

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





JOFEMESA

**JOAQUÍN FERNÁNDEZ,
CEO Y CONSEJERO DELEGADO**

Mov.- ¿Cuándo comprasteis vuestra primera JLG? ¿Recuerdas que modelo era? ¿En qué año fue?

Nuestra primera JLG data de enero de 1999, en estas fechas se compraron varias unidades entre las que se encuentran dos unidades de 450J, una unidad de 45E, una unidad de 26MRT, una unidad de 500RTS y una unidad de 660 SJ.

Mov.- Antes había menos competencia porque había menos marcas en el mercado, ¿era fácil elegir qué marca elegir? ¿Más que ahora?

Hace años era más fácil la elección ya que solo había tres marcas de referencia, JLG y Genie como marcas americana y Haulotte como marca europea. Que me perdonen el resto de marcas existentes en aquellas épocas, pero las de referencia eran las anteriormente mencionadas.

Mov.- ¿Qué anécdota nos puedes contar referente a JLG que recuerdes con especial cariño?

Una anécdota que a día de hoy todavía recordamos es la ocurrida con una 660 SJ, con esta plataforma estuvimos una hora para poder moverla y cargarla, debido a nuestro desconocimiento de su utilización, un proceso que a día de hoy no supone más de unos pocos minutos.

Mov.- Si tuvieses que poner un calificativo a las máquinas JLG, ¿cuál sería?

Son las máquinas visualmente más bonitas y

algunos modelos tienen una vida útil muy larga debido a su gran diseño y configuración.

Mov.- A lo largo de los años JLG ha ido evolucionando, lanzando nuevos modelos, nueva tecnología, introduciendo conceptos que no existían...que es lo que más te ha llamado la atención o más te ha sorprendido de los lanzamientos de JLG a lo largo de los años?

La tecnología que sin duda me ha llamado más la atención de entre todas las evoluciones sufridas por la marca es la posibilidad de un control remoto de la unidad mediante un dispositivo móvil.

Mov.- Si tuvieses que quedarte con algún modelo de JLG, ¿cuál sería?

Sin dudar, sería el modelo 660 SJ o 860 SJ.

Mov.- ¿Cuánta vida útil le dais a vuestras máquinas hasta que las renováis? ¿Son las plataformas JLG máquinas a las que les trata bien el paso de los años?

La vida útil depende de muchos factores, pero si es cierto que no es lo mismo el castigo al que está expuesta una plataforma tijera que un brazo articulado. Las tijeras oscilan entre los siete u ocho años, mientras que los brazos entre los 10 o 12 años.

Esto es debido a que las plataformas tijeras suelen estar expuestas a unas mayores cargas y horas de trabajo.

Mov.- ¿Seguís teniendo alguna máquina JLG de las antiguas trabajando?

A día de hoy todavía tenemos alguna vieja gloria que, aunque no trabaja muchas horas al año, no quisiéramos venderla, se trata de una 660 SJ del año 99. El amor que siento hacia esta máquina es la misma que tengo a la Vespa del 76, son pequeños placeres que uno quiere seguir manteniendo.

Mov.- ¿Crees que JLG tiene una buena relación calidad precio?

Este tipo de máquinas tienen una muy buena calidad precio, principalmente por el alto valor residual que tienen.

Mov.- ¿Cuántas JLG tienes actualmente en tu parque?

En torno a 360 unidades.

Mov.- ¿Es fácil tratar con JLG mano a mano?

La relación con el paso de los años ha ido cambiando, hace años era mucho mejor debido a una relación directa con el propio fabricante. A día de hoy este trato es través del distribuidor. Como punto a mejorar debería ser los cambios acaecidos por los cambios de fábrica (Rumanía) y solicitud de recambios.

Mov.- ¿Crees que es una marca que tiene un buen retorno de la inversión?

Sin duda se trata de su mayor reclamo y fortaleza dentro del mercado.

Mov.- En tu opinión, ¿están preparadas las grandes marcas para competir con lo que viene de fuera?



En precio tengo mis dudas, en calidad a corto plazo sí, a futuro es algo que está por ver. Un ejemplo similar es el ocurrido en el sector de la telefonía móvil, hace años el grueso del mercado estaba ocupado por marcas como Apple y Samsung, pero la con la reciente emergencia en el sector de empresas japonesas, las opciones se han diversificado enormemente.

Mov.- ¿Cuál crees que es la fuerza y el potencial de JLG?

La imagen de marca, su amplia experiencia en máquinas de altura y gran altura, todo ello ligado a la fuerte implantación en algún mercado.

Mov.- ¿Qué mensaje te gustaría dar a JLG para conmemorar sus 22 años en España?

Que piensen que los veteranos tenemos su marca en nuestras oraciones, pero que tienen que llevar a cabo una mejora en servicio y precio, debido a que cada vez más el sector está más competitivo y el sol sale para todos.





RIWAL

DAVID CAGIGAS, DIRECTOR
DE RIWAL PARA ESPAÑA

Mov.- ¿Cuándo comprasteis vuestra primera JLG? ¿Recuerdas que modelo era? ¿En qué año fue?

Mi primera JLG fue una tijera diesel 33RTS Sin estabilizadores y 4x2. La máquina creo que era de 1997 y la recibí de mi matriz en el Reino Unido en el año 2001. Era una máquina increíble: muy potente, fiable y sinceramente con la fuerza que tenía daba igual que no fuese de cuatro ruedas motrices. La recuerdo con mucho cariño.

Mov.- Antes había menos competencia porque había menos marcas en el mercado, ¿era fácil elegir qué marca elegir? ¿Más que ahora?

Creo que ahora es más fácil. Al final la variedad ayuda en la elección, y también hay que recordar que más variedad no siempre implica más calidad, pero ayuda a tener controlados los precios por parte del fabricante en entornos más competitivos. Lo mismo que en el alquiler...

Mov.- ¿Qué anécdota nos puedes contar referente a JLG que recuerdes con especial cariño?

Cuando apareció el Brazo JLG 600 eléctrico. Fue una revolución. Era igual de potente que el diésel pero mucho más ligero. Los clientes pedían la máquina que parecía una "mantis religiosa" por la forma del capó. Fue

una máquina adelantada a su época y que solo JLG tenía.

Mov.- Si tuvieses que poner un calificativo a las máquinas JLG, ¿cuál sería?

Fiabilidad. Son unas máquinas que dan pocos problemas y si las cuidas bien pueden durar muchos años en las flotas de alquiler.

Mov.- A lo largo de los años JLG ha ido evolucionando, lanzando nuevos modelos, nueva tecnología, introduciendo conceptos que no existían... ¿Qué es lo que más te ha



llamado la atención o más te ha sorprendido de los lanzamientos de JLG a lo largo de los años?

La apuesta clara y pionera que hicieron por la electrificación de sus productos. Tienen una gama eléctrica muy amplia que han ido incrementando con los años y pienso que están yendo por delante del mercado, tanto en nuevos modelos como en electrificación de modelos diésel ya existentes.

Mov.- Si tuvieses que quedarte con algún modelo de JLG, ¿cuál sería?

Como dije antes, la E600SJP fue para mí un producto revolucionario por su ligereza, fuerza y fiabilidad. Esta es mi favorita.

Mov.- ¿Cuánta vida útil le dais a vuestras máquinas hasta que las renováis? ¿Son las plataformas JLG máquinas a las que les trata bien el paso de los años?

La vida útil más que años para nosotros es número de horas, y una máquina JLG bien mantenida y revisada puede durar hasta 15.000 horas sin problemas.

Mov.- ¿Seguís teniendo alguna máquina JLG de las antiguas trabajando?



Vamos renovando constantemente nuestro parque, pero no es difícil ver máquinas de JLG con 12 años trabajando sin ningún problema en nuestro parque y rindiendo exactamente igual que otras nuevas que tenemos.

Mov.- ¿Crees que JLG tiene una buena relación calidad precio?

Creo que sí. El retorno de la inversión desde el punto de vista del alquiler como el posterior en venta de usado, hacen que JLG tenga muy buena relación calidad precio.

Mov.- ¿Cuántas JLG tienes actualmente en tu parque?

Por encima de 1000 máquinas.....y creciendo con ellos

Mov.- ¿Es fácil tratar con JLG mano a mano?

Siempre que he tratado con JLG tanto en España como fuera, son gente cercana y amable que han intentado ayudarme siempre cuando he necesitado de ellos. Eso ha hecho que no solo tenga JLG por la calidad de su producto, sino también porque responden en caso de necesidad.

Mov.- En tu opinión, ¿están preparadas las grandes marcas para competir con lo que viene de fuera?

Creo que no. Lo que viene de fuera viene a precios muy competitivos y además necesitan colocar ese producto en Occidente por la caída en la demanda en su mercado de origen. Unido a la falta de maquinaria por parte de las grandes marcas, va a hacer que se le abran las puertas de par en par a fabricantes que antes no se hubiesen considerado. Se les viene encima tiempos retadores...

Mov.- ¿Cuál crees que es la fuerza y el potencial de JLG?

Su fuerza es la calidad de su producto unidos a los años que llevan en el mercado. Y su potencial es su capacidad de innovación e ingeniería que muy pocos fabricantes tienen. Si saben explotar bien esto último, no deberían tener problemas en el futuro.

Mov.- ¿Qué mensaje te gustaría dar a JLG para conmemorar sus 22 años en España?

Darles un fuerte abrazo y felicitarles por el trabajo hecho durante estos 22 años, y que sigan apretando y trabajando duro para seguir otros 22 más por lo menos.





GAM

**PEDRO LUIS FERNÁNDEZ,
PRESIDENTE Y CEO DE GAM**

Mov.- ¿Cuándo comprasteis vuestra primera JLG? ¿Recuerdas que modelo era? ¿En qué año fue?

Allá por el año 1996. Yo tenía CAPRISA y compramos muchas unidades de JLG. Eran tiempos muy buenos, se ganaba dinero y tenía unos cuantos años menos.

Mov.- Antes había menos competencia porque había menos marcas en el mercado, ¿era fácil elegir qué marca elegir? ¿más que ahora?

Sí, era más fácil, al menos en apariencia. Hoy parece que tenemos más opciones, pero me temo que sólo es apariencia. La calidad y el servicio sigue estando en el mismo sitio.

Mov.- ¿Qué anécdota nos puedes contar referente a JLG que recuerdes con especial cariño?

Recuerdo como me trató un Presidente de JLG en la feria de Las Vegas del año 97/98 aprox. Cariñoso y muy empático. Le compré 3 millones de USD en máquinas tuyas. Para mí era un montonazo de dinero (¡¡bueno, era y es!!). Me ayudó y animó mucho.

Mov.- Si tuvieses que poner un calificativo a las máquinas JLG, ¿cuál sería?

Buen producto, sólido y fiable.

Mov.- A lo largo de los años JLG ha ido evolucionando, lanzando nuevos modelos, nueva tecnología, introduciendo conceptos que no existían... ¿qué es lo que más te ha llamado la atención o más te ha sorprendido de los lanzamientos de JLG a lo largo de los años?

Sí, es cierto que JLG ha innovado, evolucionado y se ha adaptado siempre al mercado. Pero también es cierto que estando siempre en la vanguardia de la innovación, nunca ha renunciado a esos valores de “buen producto, sólido y fiable”.

cio de propiedad, es decir, si en su valor incorporas los costes de mantenimiento y su valor residual.

Para GAM, JLG siempre es competitivo.

Hacemos muy buen mantenimiento de nuestros equipos y tenemos trabajando equipos JLG con 12 años.

Mov.- ¿Seguís teniendo alguna máquina JLG de las antiguas trabajando?

Sí, claro, las Ultra Boom son eternas.

Mov.- ¿Crees que JLG tiene una buena relación calidad precio?

Sí, sin duda. En GAM tenemos una máxima: “_Sería muy necio confundir valor y precio_”. Y como ya expliqué, JLG para nosotros tiene un alto valor.

Por eso para GAM siempre será un partner de referencia.

Mov.- Si tuvieses que quedarte con algún modelo de JLG, ¿cuál sería?

La 800 AJ, máquina fiable, duradera y de excelente coste de propiedad.

Mov.- ¿Cuánta vida útil le dais a vuestras máquinas hasta que las renováis? ¿Son las plataformas JLG máquinas a las que les trata bien el paso de los años?

Los equipos de JLG tienen un muy buen pre-





Mov.- ¿Cuántas JLG tienes actualmente en tu parque?

En mi carrera profesional habré comprado más de 4.000 JLG y actualmente tenemos unas 1.600. Ojalá este número suba en los próximos años.

Mov.- ¿Es fácil tratar con JLG mano a mano?

Con el equipo actual es fácil, son agradables y profesionales.

Esto depende de las personas y ahora JLG tiene buena gente y muy profesional.

Mov.- ¿Crees que es una marca que tiene un buen retorno de la inversión?

Sí, ya expliqué lo que en GAM consideramos "precio de propiedad" y aquí JLG es de los TOP.

Mov.- En tu opinión, ¿están preparadas las grandes marcas para competir con lo que viene de fuera?

Imagino que cuando hablas de los de "fuera" te refieres a los fabricantes asiáticos.

Creo y deseo que sí están preparados, aunque no será una lucha fácil. Pero nosotros los necesitamos y aquí estaremos para ayudar a "nuestras grandes marcas".

Mov.- ¿Cuál crees que es la fuerza y el potencial de JLG?

Por este orden:

- Las personas
- El producto
- La marca
- Su trayectoria

Mov.- ¿Qué mensaje te gustaría dar a JLG para conmemorar sus 22 años en España?

Que cumplamos juntos otros 22 años y que no perdamos nunca los buenos valores, ni prescindamos de la buena gente.





mateco
ALQUILER DE MAQUINARIA

MATECO

**CARLOS JORDÁ,
CEO DE MATECO**

Mov.- ¿Cuándo comprasteis vuestra primera JLG? ¿Recuerdas que modelo era? ¿En qué año fue?

En mateco, que nació como la adquisición de VAMASA en 2015, ya habían cerca de un 30% de la flota JLG, y el antiguo propietario ya compraba JLG desde siempre. En mi caso que llevo en el sector desde el 2005, donde empecé en Vilatel, ya recuerdo que JLG era la marca casi exclusiva para las máquinas de 20 metros de altura o más, y que siempre que hubiese disponibilidad también para las de menor altura. La verdad es que los nombres de los modelos no han cambiado mucho, salvo en las tijeras diesel donde recuerdo el modelo 40RTS que fue la tijera líder durante años, y aún hay muchas por España funcionando como el primer día.

Mov.- Antes había menos competencia porque había menos marcas en el mercado, ¿era difícil elegir qué marca? ¿Más que ahora?

Marcas en el mercado siempre ha habido muchas, ahora hay las marcas chinas que sustituyen las marcas italianas que ya hubo hace 10 años, de las cuales todos sabemos cómo han funcionado, y vuelven algunas con fuerza que prácticamente desaparecieron durante la crisis como Snorkel y Skyjack. En mi caso, aunque valoro el precio de compra, le doy mucha más importancia al número de

averías que las máquinas sufren y el coste de las mismas, y sobre todo cuantos años durarán en buenas condiciones y en caso contrario, a qué precio podré venderlas al final de su vida. Al fin y al cabo, las máquinas nos dan dinero si están alquiladas y nos cuestan dinero si las estamos reparando.

Mov.- Si tuvieses que poner un calificativo a las máquinas JLG, ¿cuál sería?

Confianza. Si uno quiere decidirse por una marca de alta tecnología, con toda la gama de productos necesarios, con un servicio de posventa y stock de repuestos sobre la que montar un negocio de alquiler con una sola marca confía en JLG. Ninguna otra cubre todos los productos, ninguna otra tiene el servicio de repuestos a ese nivel.

Mov.- A lo largo de los años JLG ha ido evolucionando, lanzando nuevos modelos, nueva tecnología, introduciendo conceptos que no existían... ¿qué es lo que más te ha llamado la atención o más te ha sorprendido de los lanzamientos de JLG a lo largo de los años?

JLG siempre ha ido a la cabeza del mercado, siendo el doble de grande que su principal competidora, y 4 o 5 veces mayor que sus

competidores europeos. Como tal, su departamento de I+D lleva años lanzando tecnologías, e incluso desechando tecnologías. Recuerdo en el 2006 hacer las pruebas piloto de lo que ahora son los sistemas de control telématico (GPS) y que ahora algunos competidores están lanzando al mercado. Recuerdo cuando JLG lanzó las 4 ruedas directrices o los sistemas híbridos (antes de la crisis) y prácticamente los ha desechado cuando algunas empresas se enorgullecen de estar lanzándolos



ahora al mercado. Lo más sorprendente son las tijeras eléctricas serie ES, con transmisión eléctrica que llevan años perfeccionando y que todavía hoy en día son las máquinas que menos batería consumen y que necesitan menos gasto en reemplazarlas.

Mov.- Si tuvieses que quedarte con algún modelo de JLG, ¿cuál sería?

Esa es una pregunta difícil puesto que hay modelos que no tiene punto de comparación y que no son sustituibles por ninguno de la competencia en ningún caso, como la serie SJ o AJ desde la 800AJ hasta la 1500AJ. Pero tampoco la serie Toucan, especialmente la Toucan 12E+ que está conquistando todo el mercado eléctrico de 12 metros. Pero si quieres que mencione un nuevo modelo que va a marcar una diferencia en la gama baja es el ES1330L.

Mov.- ¿Cuánta vida útil le dais a vuestras máquinas hasta que las renováis? ¿Son las plataformas JLG máquinas a las que les trata bien el paso de los años?

Como decía antes, al evaluar una máquina, el precio de compra es importante, pero mucho más las averías y quizás el mayor a tener en cuenta es la vida útil y el precio residual. JLG se vende como mínimo un 15% más cara que modelos equivalentes de otras marcas y esa diferencia ya paga su precio de compra.

En nuestro caso siempre contamos que las máquinas deben durar diez años, pero somos conscientes que en buenas condiciones de uso y mantenimiento, la vida se puede alargar a los 15 años para máquinas grandes sin problemas relevantes de mantenimiento. Ritchie Bros hace no mucho sacó un portal donde se pueden comparar precios de venta por modelos, años de fabricación, país de la subasta y estado de conservación de las máquinas, esa es una fuente objetiva donde se ve claro el liderazgo que JLG tiene en el mercado, aún más debido a la gran demanda existente de JLG usadas en mercados asiáticos, africanos y latinoamericanos.

Mov.- ¿Seguís teniendo alguna máquina JLG de las antiguas trabajando?

En nuestro caso, por política de empresa, hemos procedido a la venta de casi todas las



máquinas de más de 10 años. El precio que hemos obtenido nos ha permitido reinvertir en máquinas mucho más jóvenes por las cuales los clientes están dispuestos a pagar mucho más en alquiler.

Mov.- ¿Crees que JLG tiene una buena relación calidad precio?

LA relación calidad precio es muy justa, a pesar que debido a la agresividad de algunos competidores en algunos modelos puede parecer cara. Entiendo que algunos modelos cuesten demasiado para el mercado español, a sabiendas que en otros mercados europeos son altamente demandados.

Mov.- ¿Cuántas JLG tienes actualmente en tu parque?

Aproximadamente el 65% de la flota de mateco es JLG, el resto se divide en distintas marcas que, en algunos casos son resultado de las compañías que hemos comprado y en otros casos, como los camiones cesta, por el hecho que JLG no fabrica esos modelos, y en algunos pocos casos, porque JLG no fabrica el modelo con las características específicas que el mercado demanda.

Mov.- ¿Es fácil tratar con JLG mano a mano?

En nuestro caso, siendo uno de los Top 3 clientes más grandes de Europa, tenemos relación directa e incluso podemos participar en debates relativos a diseños, tecnología, etc.

Mov.- ¿Crees que es una marca que tiene un buen retorno de la inversión?

Es evidente que no invertiríamos en JLG en mateco si no tuviésemos un gran retorno de la inversión. En algunos casos estamos presionando a JLG en USA para que diseñe nuevos modelos que se ajusten más a las necesidades de Europa. A veces echamos de menos esos modelos que nos darían el punto de rentabilidad que con marcas europeas no conseguimos.

Mov.- En tu opinión, ¿están preparadas las grandes marcas para competir con lo que viene de fuera?

La presión que tiene JLG en estos momentos a mi entender está en dos puntos: Uno el coste de fabricación de las máquinas pequeñas, donde el éxito depende de si el com-

prador (alquiladores como nosotros) valoran más el corto plazo (y van a lo barato que luego sale caro) o valoran el medio/largo plazo. El otro punto crítico es adaptar los diseños de JLG que se venden en todo el mundo (especialmente en USA) a las necesidades de Europa, tanto en Medio Ambiente como en características. Tengo confianza que JLG continuará sacando modelos Full Electric (EC450AJ, etc.), que cubrirán toda la gama y con las prestaciones que se demandan realmente en el mercado.

Mov.- ¿Cuál crees que es la fuerza y el potencial de JLG?

Es el gran especialista en Plataformas Elevadoras del sector y como tal lidera el mercado cubriendo toda la gama desde el Low Level Access, hasta los 58 metros, arañas, mástiles verticales. Tecnología unificada y siempre en la punta de la ola en nuevos diseños, algunos que todavía no han salido al mercado pero que ya están probándose en distintos mercados.

Mov.- ¿Qué mensaje te gustaría dar a JLG para conmemorar sus 22 años en España?

Felicidades por vuestro aniversario, continuad así, siempre mejor, siempre más alto.





Palfinger PK 45.002

Primera Palfinger PK 45.002 TEC 5 entregada en España

El pasado mes de diciembre, PALFINGER Ibérica hizo entrega a Grúas Doniz de la primera grúa PK 45.002 TEC 5 vendida en España. Este nuevo modelo de la serie TEC de la empresa austríaca se caracteriza por una gran capacidad de carga combinada con una alta capacidad de elevación.

El grupo Doniz ha estado operativo desde el año 1958 gracias a D. Felipe Doniz y su esposa Dña. Corona Regente, quienes se dedicaron a expandir los servicios de un pequeño taller familiar dedicado a la cerrajería para convertirlo en una de las empresas con mayor capacidad técnica de España, especializada en trasportes especiales, obras civiles, construcción y montaje de naves industriales, entre otros, para dar servicio de manera eficiente a zonas como Galicia, norte de Portugal y la nueva delegación en Ourense.

Actualmente la empresa es liderada por Pablo Doniz, cliente de PALFINGER, y quien además a finales de 2018 también adquirió la primera PK 135.002 TEC 7 vendida en España.

“

El pasado mes de diciembre, PALFINGER Ibérica hizo entrega a Grúas Doniz de la primera grúa PK 45.002 TEC 5, se caracteriza por una gran capacidad de carga combinada con una alta capacidad de elevación

”



En la foto aparecen de izquierda a derecha, Pablo Doniz, David Ruiz (Dpto. de Calidad y responsable de entregas de PALFINGER) y un operador de Grúas Doniz.

EN PARTICULAR LA TEC 5 SON EL GRUPO DE MODELOS DE NIVEL SUPERIOR CON NUMEROSAS OPCIONES COMO: MAYOR RAPIDEZ Y EFICIENCIA GRACIAS AL SISTEMA DE GIRO CONTINUO, PARA EL OPERARIO SERÁ COMO UN JUEGO DE NIÑOS GRACIAS A LA FACILIDAD DE USO DEL MANDO A DISTANCIA, ES MÁS CÓMODA Y SEGURA GRACIAS AL SISTEMA SOFT STOP Y SU SISTEMA DE BRAZO HIDRÁULICO ES MÁS RÍGIDO Y LIGERO GRACIAS A P-PROFILE

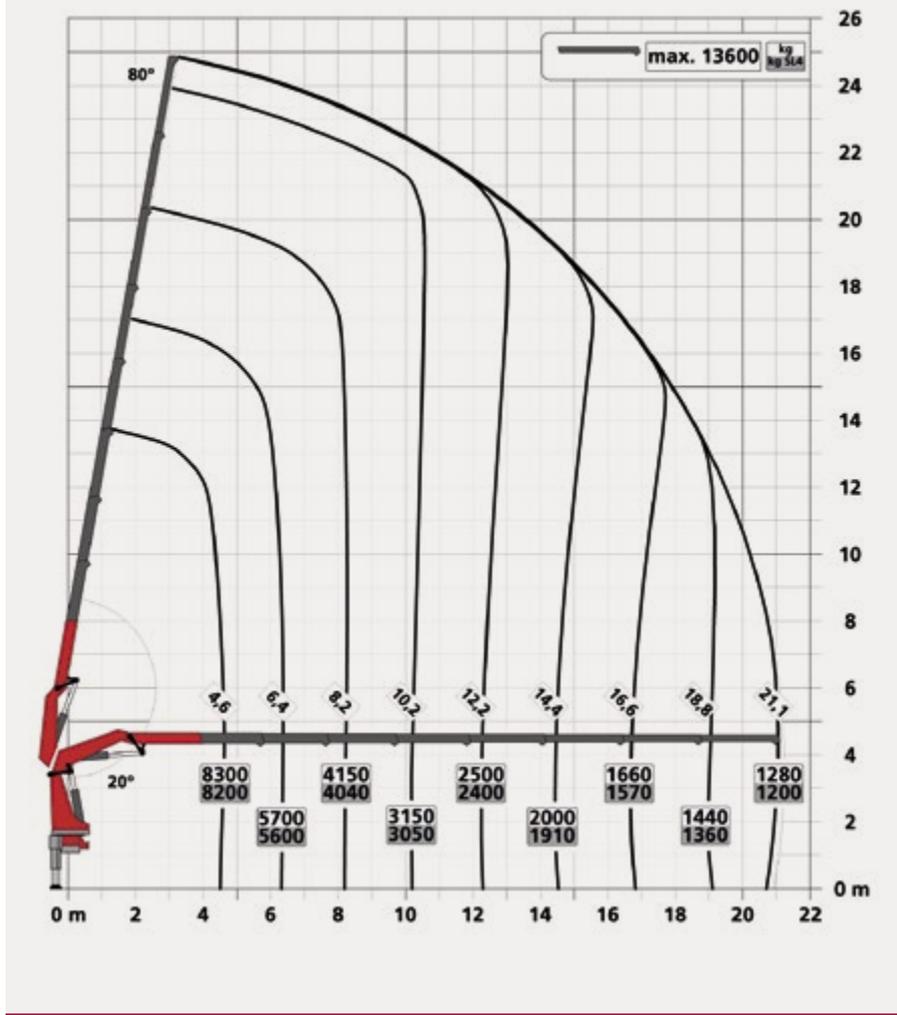
Este último conjunto con PK 45.002 TEC 5 fue montado en Loeches (Madrid), en el centro de montajes de PALFINGER y está sobre un camión MAN TGS 33.360 6X4 BB.

La grúa adquirida por la empresa gallega y montada sobre camión MAN modelo TGS 33.360 6X4, cuenta con 8 prolongas hidráulicas (G) con alcance horizontal de 25 m y 29 m con las mecánicas manuales.

La PK 45.002 TEC 5 pertenece a la gama de las nuevas grúas PALFINGER TEC (Technology) que son TEC 3, TEC 5 y TEC 7. En particular la TEC 5 son el grupo de modelos de nivel superior con numerosas opciones como: mayor rapidez y eficiencia gracias al sistema de giro continuo, para el operario será como un juego de niños gracias a la facilidad de uso del mando a distancia, es más cómoda y segura gracias al sistema Soft Stop y su sistema de brazo hidráulico es más rígido y ligero gracias a P-Profile.



El siguiente es el diagrama de carga de la nueva PK 45.002 TEC 5 de Grúas Doniz



Además, viene equipada con los siguientes sistemas de control PALFINGER lo que la convierte en una excelente herramienta de trabajo para los retos exigidos por los clientes de Grúas Doniz.

HPSC: El control de estabilidad de alto rendimiento (HPSC) es un sistema proporcional que recalcula y define el rango de trabajo y la estabilidad de la grúa. En los estabilizadores se encuentran sensores para la medición proporcional del trayecto, lo que hace que su posicionamiento sea completamente variable.

MFA: La amplia gama de accesorios disponibles convierte a la grúa PALFINGER con el Perfil P (serie TEC), en una herramienta multifuncional perfectamente equipada para una gran variedad de aplicaciones. Para facilitar y hacer más ergonómico el cambio entre diferentes aplicaciones.

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



LA GRÚA ADQUIRIDA POR LA EMPRESA GALLEGA

Y MONTADA SOBRE CAMIÓN MAN MODELO

TGS 33.360 6X4, CUENTA CON 8 PROLONGAS HIDRÁULICAS

(G) CON ALCANCE HORIZONTAL DE 25 M Y 29 M

CON LAS MECÁNICAS MANUALES.



GRACIAS A LAS NUEVAS FUNCIONES DENOMINADAS MEXT, TOOL Y WEIGH, LA PK 45.002 TEC 5 PRESENTA UNA GAMA DE OPCIONES INNOVADORAS ADICIONALES

DESARROLLOS INNOVADORES

Gracias a las nuevas funciones denominadas MEXT, TOOL y WEIGH, la PK 45.002 TEC 5 presenta una gama de opciones innovadoras adicionales.

- MEXT permite monitorizar una o dos extensiones mecánicas mediante sensores y, como resultado, integrarse en el sistema de protección de sobrecarga.
- TOOL permite que varios dispositivos adicionales, que están conectados a través del adaptador multifuncional (MFA), se incluyan en el cálculo del límite de estabilidad.
- WEIGH permite a los operadores de grúa pesar la carga directamente con la grúa, como en una báscula, obteniendo así una visión general de las posiciones a las que se puede llegar.

PALFINGER Ibérica agradece al Grupo Doniz la confianza depositada en su marca, y comparten algunas imágenes del momento de la entrega y de los primeros trabajos de esta grúa. ¡Larga vida a esta gran máquina!

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 CONNECTED

Fleet Monitor: Ofrece una gestión profesional de la flota mediante una visión general de la misma y una planificación más sencilla del servicio y del mantenimiento. La presentación de las operaciones de camiones y grúas permite un uso eficiente de la flota.

Operator Monitor: App disponible para iOS y Android ayuda al operario en su trabajo diario. Los datos de la grúa, como el estado del dispositivo y rendimiento en la situación de apoyo actual, están disponibles en todo momento. La lista de verificación de mantenimiento móvil y el asistente de planificación de trabajo lo convierten en una oferta completa.

Service Cockpit: Mediante PALDESK los socios de PALFINGER estarán a un más cerca de sus clientes finales. El socio del servicio oficial obtiene una visión general de los productos y clientes en su área de operación





La nueva grúa móvil Liebherr LTM 1300-6.3 establece nuevos estándares en la categoría de 300 toneladas.

Alcanzando nuevas alturas: Liebherr presenta la LTM 1300-6.3, una grúa móvil con una pluma telescópica de 90 metros

La grúa móvil LTM 1300-6.3 puede trasladarse por carreteras con la pluma telescópica de 90 metros. Las innovaciones de Liebherr añaden un mayor nivel de rendimiento, confort y seguridad. La grúa móvil LTM 1300-6.2 sigue todavía disponible como el modelo que ejerce de punto de partida de la gama de grúas con plumín abatible.

Con la presentación de la LTM 1300-6.3 Liebherr establece un nuevo récord mundial: nunca antes una grúa móvil había podido llevar una pluma telescópica de 90 metros con una carga por eje de 12 toneladas. La nueva grúa de 300 toneladas completa la gama de grúas de 6 ejes de Liebherr. Se trata de una grúa versátil y fácil de montar, con una potente pluma telescópica. Está equipada con las últimas innovaciones tecnológicas de Liebherr, para que la LTM 1300-6.3 garantice un trabajo rentable, seguro y potente: ECOmode, ECOdrive, VarioBase®Plus, VarioBallast®, Auto-Ballast, concepto de un solo motor y tablas de carga para el viento. La grúa móvil LTM 1300-6.2 seguirá todavía disponible como el modelo que ejerce de punto de partida de la gama de grúas con plumín abatible.

Liebherr amplía su gama de grúas todoterreno con otra grúa de 300 toneladas. Con sus 90 metros de pluma telescópica, la LTM 1300-6.3 establece nuevos estándares en la categoría de los 6 ejes y mejora, de forma notable, la oferta actual del mercado. Está diseñada para ser utilizada como una grúa de montaje rápido y cuenta con una gran capacidad de carga a grandes alturas, gracias a la extensión de la pluma. Esto hace que sea idónea para el montaje de grúas de torre y antenas, así como para los trabajos de mantenimiento de aerogeneradores. También está disponible la grúa móvil Liebherr LTM 1300-6.2, con una pluma telescópica de 78 metros, que ejerce de punto de partida de la gama de grúas con plumín abatible y, en esta configuración, ofrece unos excelentes valores de capacidad de carga para una grúa móvil de 6 ejes.

Liebherr ha hecho posible que la LTM 1300-6.3 pueda llevar diferentes pesos por eje, para garantizar que se pueda trasladar de forma económica por todo el mundo. Para conseguir cargas por eje inferiores a 12 toneladas, algunos componentes como la pluma telescópica o los apoyos se pueden montar y desmontar de forma rápida y sencilla. A este respecto, una de las grandes innovaciones que incorpora es la llamada teleseparación que permite desmontar tramos telescópicos de manera independiente con especial rapidez. Esto facilita la configuración de la grúa para carretera, con un peso total de menos de 60 toneladas y cargas por eje inferiores a diez toneladas. Liebherr también ofrece una solución de auto desmontaje que permite desmontar los tramos telescópicos sin necesidad de una grúa auxiliar. Esta solución

La LTM 1300-6.3 Liebherr establece un nuevo récord mundial: nunca antes una grúa móvil había podido llevar una pluma telescópica de 90 metros con una carga por eje de 12 toneladas. La nueva grúa de 300 toneladas completa la gama de grúas de 6 ejes de Liebherr. Se trata de una grúa versátil y fácil de montar, con una potente pluma telescópica. Está equipada con las últimas innovaciones tecnológicas de Liebherr, para que la LTM 1300-6.3 garantice un trabajo rentable, seguro y potente: ECOMode, ECOdrive, VarioBase®Plus, VarioBallast®, Auto-Ballast, concepto de un solo motor y tablas de carga para el viento. La grúa móvil LTM 1300-6.2 seguirá todavía disponible como el modelo que ejerce de punto de partida de la gama de grúas con plumín abatible.

también es compatible con otros modelos de grúa móvil de Liebherr como la LTM 1650-8.1 y la LTM 1450-8.1. De esta manera, aumenta considerablemente el grado de flexibilidad y rentabilidad.

VALORES DE PLUMA INCOMPARABLES

La nueva LTM 1300-6.3 alcanza una longitud récord de 90 metros gracias a su pluma telescópica compuesta por 8 tramos: el tramo base y siete tramos telescópicos. Esto supone un tramo telescópico más en comparación con las de su clase. Para garantizar que se pueda trasladar por carretera con la pluma completa, con los estabilizadores y el gancho, sin superar una carga por eje de 12 toneladas, Liebherr ha mejorado toda la estructura de acero de la grúa, empleando materiales más ligeros. A pesar de que la LTM 1300-6.3 no está diseñada para ser usada como una grúa con plumín abatible, su oferta de plumines de celosía es muy amplia: plumín lateral doble de 11,5 – 20 metros, dos tramos de celosía de 7 metros de prolongación de la pluma telescópica, un potente plumín fijo de 39 metros y un plumín fijo hidráulicamente abatible de 43 metros. Esto permite que la nueva grúa de 300 toneladas alcance alturas de elevación de hasta 120 metros. Especialmente económica: varios tramos de celosía son compatibles con otros modelos de la gama Liebherr.

GRAN VARIEDAD DE INNOVACIONES

Windspeed Load Charts: La grúa móvil LTM 1300-6.3 cuenta con tablas de carga para diferentes velocidades de viento que brindan una mayor seguridad y un incremento de los tiempos de actividad de la grúa, en condiciones de viento. Por norma general, las tablas de carga de las grúas se calculan para una velocidad del viento de hasta 9 m/s. Para garantizar el trabajo seguro, incluso con vientos fuertes, Liebherr ha calculado tablas adicionales de carga para velocidades más altas de viento y las ha integrado en el sistema de control de las grúas. En el caso de la LTM 1300-6.3 se puede llegar hasta los 11,2 m/s e, incluso, 13,4 m/s si se trabaja con tramos de celosía. En versión 100% te-

lescópica, se añaden tablas de hasta 15,6 m/s. Si durante el uso de la grúa la velocidad del viento medida en la cabeza de la pluma supera la velocidad del viento establecida en la tabla, el operador de la grúa puede cambiar a una tabla de carga con una velocidad máxima del viento más alta, lo que a menudo le permitirá continuar con el trabajo.

VarioBase®Plus: Los estabilizadores traseros se han diseñado con dos tramos y alcanzan una anchura de apoyo de 9,4 metros, es decir, 2 metros más que en la parte delantera. Así, se incrementa la capacidad sobre los estabilizadores traseros. Los estabilizadores delanteros de un solo tramo reducen el peso, lo que favorece la longitud de la pluma.

ECOdrive: Un motor diésel de ocho cilindros de Liebherr, con 455 kW/619 CV y un par de 3068 N m, ubicado en el chasis inferior proporciona a la LTM 1300-6.3 toda la potencia que necesita. La caja de cambios ZF-TraXon Torque de 12 marchas se encarga de transmitir la fuerza a los ejes de la grúa. Un convertidor de par garantiza una excelente maniobrabilidad. El sistema ECOdrive mejora las condiciones de conducción con ahorro de combustible y reducción del ruido.

Concepto de un solo motor con ECOMode: En la nueva LTM 1300-6.3, Liebherr vuelve a apostar por el concepto de un solo motor con una unidad de accionamiento mecánico para la superestructura. El peso que se ahorra al no contar con un motor propio en la superestructura se aprovecha para usar una pluma más larga y más contrapesos, con un peso por eje de 12 toneladas. Cuando la grúa está trabajando, el ECOMode ayuda a reducir el consumo de combustible y la emisión de ruidos. Cuando el motor funciona sin carga, se desacopla automáticamente todo el accionamiento de la bomba y el sistema de control inteligente se encarga de volver a conectarlo en solo unos segundos, si es necesario.



El elemento más destacado de la nueva LTM 1300-6.3 es la pluma telescópica de 90 metros de longitud

VarioBallast®: La nueva LTM 1300-6.3 puede usarse con dos radios de contrapeso diferentes: 4,94 m o 5,94 m. El radio de contrapeso se puede reducir rápida y fácilmente en un metro, usando cilindros de contrapeso estándar con ajuste mecánico. Esta ventaja de la nueva grúa de 300 toneladas es especialmente útil en espacios reducidos. Así, en comparación con la LTM 1300-6.2, la nueva grúa puede trabajar con 8 toneladas menos de contrapeso sin reducir significativamente la capacidad de carga. Esta ventaja facilita el transporte y reduce las emisiones de CO².

Contrapeso automático: Basta con accionar un botón en la cabina de la grúa para fijar el contrapeso en la plataforma de giro. Esto facilita el trabajo del operador de la grúa, ya que el sistema automático de montaje de contrapeso es sencillo, rápido y cómodo. Además, el proceso ofrece mayor seguridad, sobre todo, en procedimientos rutinarios. El contrapeso máximo de la LTM 1300-6.3 es de 88 toneladas. Las placas de contrapeso suspendido de 10 toneladas a derecha e izquierda son compatibles con los modelos de grúa Liebherr LTM 1230-5.1 y LTM 1250-5.1, proporcionando así una solución económica para las empresas que cuenten con estos modelos en su flota. Además, las placas de contrapeso se han modificado en cuanto a su peso y dimensiones para permitir un transporte económico y un proceso de montaje y desmontaje rápido en la obra. Sólo se necesitan cinco izaos para colocar todo el contrapeso en la grúa. El contrapeso base de 42 toneladas tiene una anchura de 3 metros, por lo que no supera los límites de la anchura total del vehículo. Esto hace que sea significativamente más fácil desplazar la grúa completamente configurada en obras con espacio reducido.

Nuevas opciones: Una de las novedades es el sistema de engrase centralizado opcional para las barras de dirección. Dicho sistema lubrica automáticamente 24 puntos de engrase de la grúa de 6 ejes. Otro aspecto a destacar es que la LTM 1300-6.3 está equipada con un total de seis luces traseras LED, para iluminar perfectamente el entorno de trabajo a la hora de realizar maniobras.

LTM 1300-6.3 pueda llevar diferentes pesos por eje, para garantizar que se pueda trasladar de forma económica por todo el mundo. Para conseguir cargas por eje inferiores a 12 toneladas, algunos componentes como la pluma telescópica o los apoyos se pueden montar y desmontar de forma rápida y sencilla. A este respecto, una de las grandes innovaciones que incorpora es la llamada teleseparación que permite desmontar tramos telescópicos de manera independiente con especial rapidez. Esto facilita la configuración de la grúa para carretera, con un peso total de menos de 60 toneladas y cargas por eje inferiores a diez toneladas. Liebherr también ofrece una solución de auto desmontaje que permite desmontar los tramos telescópicos sin necesidad de una grúa auxiliar.

Diferentes baterías para las plataformas LGMG

Las tijeras LGMG ahora admiten una variedad de tipos de baterías.

Para ayudar a satisfacer todas las diferentes necesidades, los clientes ahora también pueden optar por usar baterías sin mantenimiento y baterías de litio, además de las baterías estándar de plomo-ácido.



PALFINGER

PK 37.002 TEC 7

TOP EN VENTAS
CON MÁS DE 45 UD.
VENDIDAS EN
ESPAÑA EN 2021.

LIFETIME EXCELLENCE



[PALFINGER.COM](https://www.palfinger.com)



Grúas del Vallés

Grúas del Vallés adquiere un equipo Transgrúas completo

Grúas del Vallés incorpora una grúa Fassi F545RA.2.26 con caja quita y pon a su flota.

Grúas del Vallés, empresa ubicada en Granollers, Barcelona, está constantemente evolucionando y adaptándose al mercado. Para ello, en esta ocasión, han optado por incorporar a su flota una grúa hidráulica articulada Fassi modelo F545RB.2.26 con jib L324, con una carrocería de quita y pon.

La grúa cuenta con 6 salidas hidráulicas, radiomando Scanreco V7 de 7 salidas, Sistema XP (Extra potencia), Sistema ProLink, Sistema ADC (control dinámico automático), Sistema XF (Extra rápida), cabrestante V20 con AWC (control automático del cabrestante), ACF (control de plegado automático), CCD (detector de colisión en cabina), dos focos LED en el brazo principal y dos más en el jib para poder trabajar con poca luz natural sin ningún tipo de problema y control de estabilidad FSC SII. Cabe remarcar que la grúa es un modelo RA, es decir, que ofrece un giro continuo de 360°, opción realmente útil para realizar muchas maniobras.

Un equipo de lo más completo, que se suma al equipo de Grúas del Vallés.





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).



1350SJ

Fabricante: JLG

Año: 2010

Precio: € 72.500,00



1500SJ

Fabricante: JLG

Año: 2015

Precio: € 145.000,00



1250AJP

Fabricante: JLG

Año: 2007

Precio: € 55.000,00



460SJ

Fabricante: JLG

Año: 2019

Precio: € 61.000,00



1850SJ

Fabricante: JLG

Año: 2017

Precio: € 205.000,00



2030ES

Fabricante: JLG

Año: 2014

Precio: € 6.000,00



3246ES

Fabricante: JLG

Año: 2014

Precio: € 9.500,00

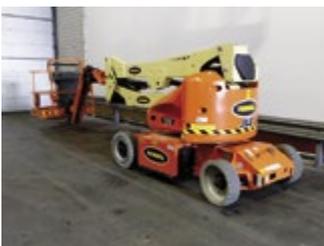


2630ES

Fabricante: JLG

Año: 2011

Precio: € 5.900,00



E400AJP

Fabricante: JLG

Año: 2019

Precio: € 32.500,00



C8

Fabricante: Haulotte

Año: 2015

Precio: € 6.000,00



C12

Fabricante: Haulotte

Año: 2015

Precio: € 9.500,00



C14

Fabricante: Haulotte

Año: 2012

Precio: € 7.900,00



TH6.20

Fabricante: Magni

Año: 2018

Precio: € 87.500,00



P280B

Fabricante: Palfinger

Año: 2019

Precio: € 119.500,00

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



Hiab IQ 1188 HiPro

Hiab iQ.1188 ahora encabeza la gama de grúas de carga Hiab

Hiab IQ 1188 HiPro: La grúa 110 tm que ofrece innovación para hacer incrementar su negocio

HIAB iQ.1188 HIPRO se ha desarrollado desde el principio para sobresalir por ser una grúa de carga "todoterreno", con capacidades de elevación de largo alcance. Tanto el rendimiento vertical como el horizontal se han optimizado, con la posibilidad de agregar el uso del JIB especialmente diseñado. Es una grúa construida y diseñada para cumplir y superar las expectativas del cliente en términos de rendimiento, generación de ingresos y manejo por el operador.

DISEÑADA PARA EL NEGOCIO

Lo que caracteriza a este modelo es el largo alcance, con capacidades horizontales y verticales de alto rendimiento que son el resultado de un diseño hecho a la medida para este en uso sin compromisos. Las extensiones 9 + 6 o la estructura diseñada para 10 extensiones, resultan útiles para los trabajos diarios.

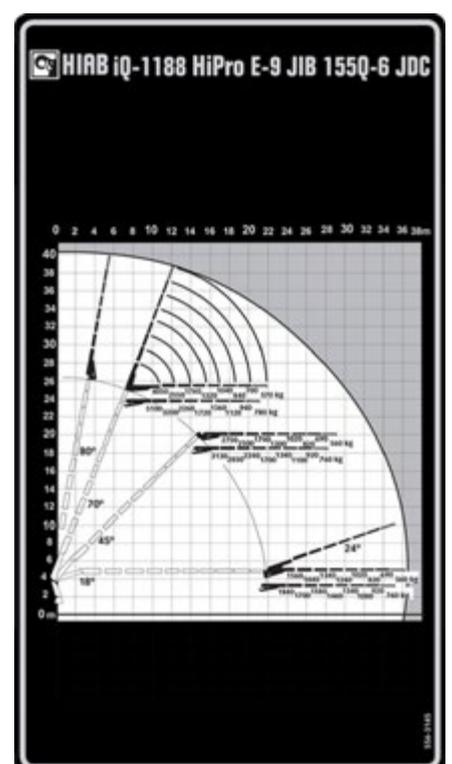
Orientada para las aplicaciones finales para las que se realizó, factores claves como el peso y el tamaño de la estructura se conside-

raron cruciales desde el comienzo de la fase de diseño de la HIAB iQ.1188 HIPRO.

EXPERIENCIA DE CLIENTE AUMENTADA

En el corazón de la inteligencia de la grúa, se encuentra el nuevo sistema de control SPAC-Evo: lo que era perfecto se volvió aún más perfecto. Las funciones avanzadas ayudan a los operadores, incluso a los menos capacitados, a evitar daños y trabajar de manera rápida y eficiente: VSL+, DLC-S, LSS-V y SAF

son solo algunas de las muchas características disponibles.



ELEVANDO LAS CAPACIDADES DE TRANSPORTE

Un innovador diseño ligero, la inclusión de un tanque Cyclone en su configuración y en general el tamaño de una estructura compacta, aseguran a los clientes más espacio para transportar los materiales relacionados con su negocio. El empleo de esta carga útil permite reducir el ir y venir del almacén para trasladar materiales, lo que se traduce en mayores ahorros en el consumo de combustible, lo que contribuye a la rentabilidad de su negocio.

DISEÑADA A LA PERFECCIÓN

La innovadora forma del brazo V12-Power, tanto para la grúa como para el JIB, es el resultado del departamento de ingeniería de Hiab para desarrollar productos adecuados para la aplicación en la que se van a emplear. El diseño sin concesiones ofrece el más alto nivel de rendimiento de elevación de cargas pesadas, en una grúa de esta categoría.

UN DISEÑO Y OPCIONES PARA UNA AMPLIA VARIEDAD DE USOS

Elija entre varias opciones o diseños de estructura para adaptarse mejor a sus necesidades.

- 9+6 extensiones.
- 10 extensiones hidráulicas (no combinadas con el uso del JIB).
- JIB 155-Q (forma de perfil V12-Power).
- Extensión para gancho elevado.
- Cabrestante de 3,5t.
- Disponible para utilizar con HIAB FrameWorks y diferentes propuestas de su división de instalaciones
- nDurance nanotecnología basado en pintura para una protección duradera, resistiendo todas las condiciones climáticas y garantizando un mayor valor residual.

MANEJANDO LA GRÚA DEL FUTURO

A la vanguardia de una de las experiencias de trabajo más avanzadas en el manejo de una grúa, está la evolución del sistema de control: el nuevo SPACEevo se basa en el sólido legado de Hiab en términos de precisión, velocidad y movimientos delicados que los clientes aprecian mucho y de los que se benefician durante sus trabajos diarios.

La gama “iQ” de modelos de grúas de carga es el paso hacia el futuro de los equipos de elevación inteligentes.



VALOR DURADERO

SPACEevo es una plataforma abierta y modular, que permite agregar y crear nuevas funcionalidades a lo largo del tiempo, asegurando a la HIAB iQ.1188 HIPRO un tiempo de trabajo prolongado a lo largo de los años y un mayor valor residual. El procesador de doble núcleo, los sensores, los actuadores y el nuevo diseño del cableado aseguran el trabajo en todas las condiciones, dando a la grúa la potencia que necesita, al tiempo que aumentan su fiabilidad y longevidad para completar los trabajos más difíciles.

CD4: EL CONTROL REMOTO DEL FUTURO

Pantalla: Excelente control sobre los movimientos de la grúa; datos y alertas claramente legibles con las nuevas tres grandes pantallas a color.

Personalización: Un ajuste de control personalizado para cada operador, con el uso de memoria individual donde los ajustes se pueden almacenar en la función de las necesidades para que cada conductor pueda trabajar mejor según sus preferencias: por ejemplo, la velocidad de la grúa.

Control: La duración prolongada de la batería, la retroalimentación táctil y las nuevas señales completan la facilidad de uso para el operador.

El manejo de una grúa HIAB nunca ha sido tan fácil, los operadores más capacitados apreciarán los movimientos precisos y detallados de la grúa, mientras que aquellos con menos experiencia pueden ser asistidos en el manejo de las cargas con total seguridad y reduciendo la complejidad de las operaciones

Descripción	Unidad	E-8	E-9	E-10
Movimiento de elevación máximo	kNm/kgm	835/85146	826/84229	821/83719
Movimiento de giro	(°)	Sinfín	Sinfín	Sinfín
Capacidad de giro en pendiente máxima	%	7	7	7
Máximo caudal de aceite	L/min	140	140	140
Capacidad del tanque de aceite Cyclom	L	190	190	190
Capacidad del tanque de aceite	L	300/400	300/400	300/400
Peso de la grúa (+/- 2%)	kg	9021	9232	9407

DESCUBRA ALGUNAS DE LAS MUCHAS FUNCIONES AVANZADAS

Seguridad adicional con la vista Confirmar

Con la introducción del control remoto CD4 de última generación, la grúa detecta en qué lado se posiciona el operador con la grúa y le permite activar los estabilizadores con total seguridad y con la vista completa de su apertura.

Gráficos de carga dinámica (DLC-S)

Función de simulación de estabilización preventiva, que permite reducir el tiempo de configuración y mejorar la comodidad del operador desde el control remoto.

Lógica de estabilidad variable Plus (VSL +)

VSL + es un sistema de seguridad que maximiza la capacidad calculando la estabilidad, según la posición de las patas estabilizadoras y el peso total del camión. Al tener en cuenta la carga real, puede proporcionar una capacidad de elevación significativamente mayor cuando realmente importa.

Listo para HiConnect

La digitalización y la conectividad le brindan una ventaja adicional sobre la competencia al mani-



pular y administrar su grúa o flota de grúas. Tomar decisiones basadas en información basada en datos que le permite administrar la carga de trabajo diaria y planificar de manera preventiva sus programas de mantenimiento, minimizando los tiempos de inactividad.

Un diseño compacto y ligero para su negocio

La carga útil adicional y las capacidades de

transporte son características claves de HIAB iQ.1188 HIPRO, que todos los clientes pueden aprovechar cuando se utilizan para una amplia variedad de usos industriales: manipulación de planchas de vidrio, colocación de cabinas y contenedores, desplazamiento de estructuras de acero, cargas pesadas y movimiento de maquinaria, mantenimiento de carreteras, inspecciones de puentes y logística general.

Comité Técnico ERA – Prioridades telemáticas

El Comité Técnico de ERA desea recordar a la industria la publicación del año pasado de los resultados de sus trabajos sobre telemática.

Los documentos "Data points telematics ERA", disponibles en el sitio web de ERA, <https://erarental.org/publications/data-points-telematics-era/>, detallan las prioridades telemáticas de las empresas de alquiler de equipos para tres categorías de equipos: movimiento de tierras, acceso, y generadores y compresores.

Estos documentos se basan en el estándar ISO 15143-3, publicado en 2016, y están destinados a usarse como guía para ayudar a los fabricantes a priorizar los datos que necesitan las empresas de alquiler, y no como un acuerdo sobre un estándar degradado.

Las empresas de alquiler requieren al menos todos los datos definidos en la norma ISO 15143-3, pero algunos datos son más urgentes que otros.

Además, se incluyen algunos elementos de datos que no forman parte del estándar ISO 15143-3, así como información sobre las empresas de alquiler de frecuencia que necesitan para recibir los datos de los fabricantes.



Las empresas de alquiler del Comité Técnico de ERA esperan que los fabricantes pongan a su disposición los datos enumerados en la norma ISO 15143-3 y los elementos de datos adicionales:

- Usando la ERA "data points telematics" como una lista de prioridades.
- Observando la frecuencia descrita en la tabla de Excel.

- En un formato adecuado para las empresas de alquiler.

Para cualquier pregunta relacionada con esos documentos o con el Comité Técnico de ERA, comuníquese con el equipo de ERA en era@erarental.or

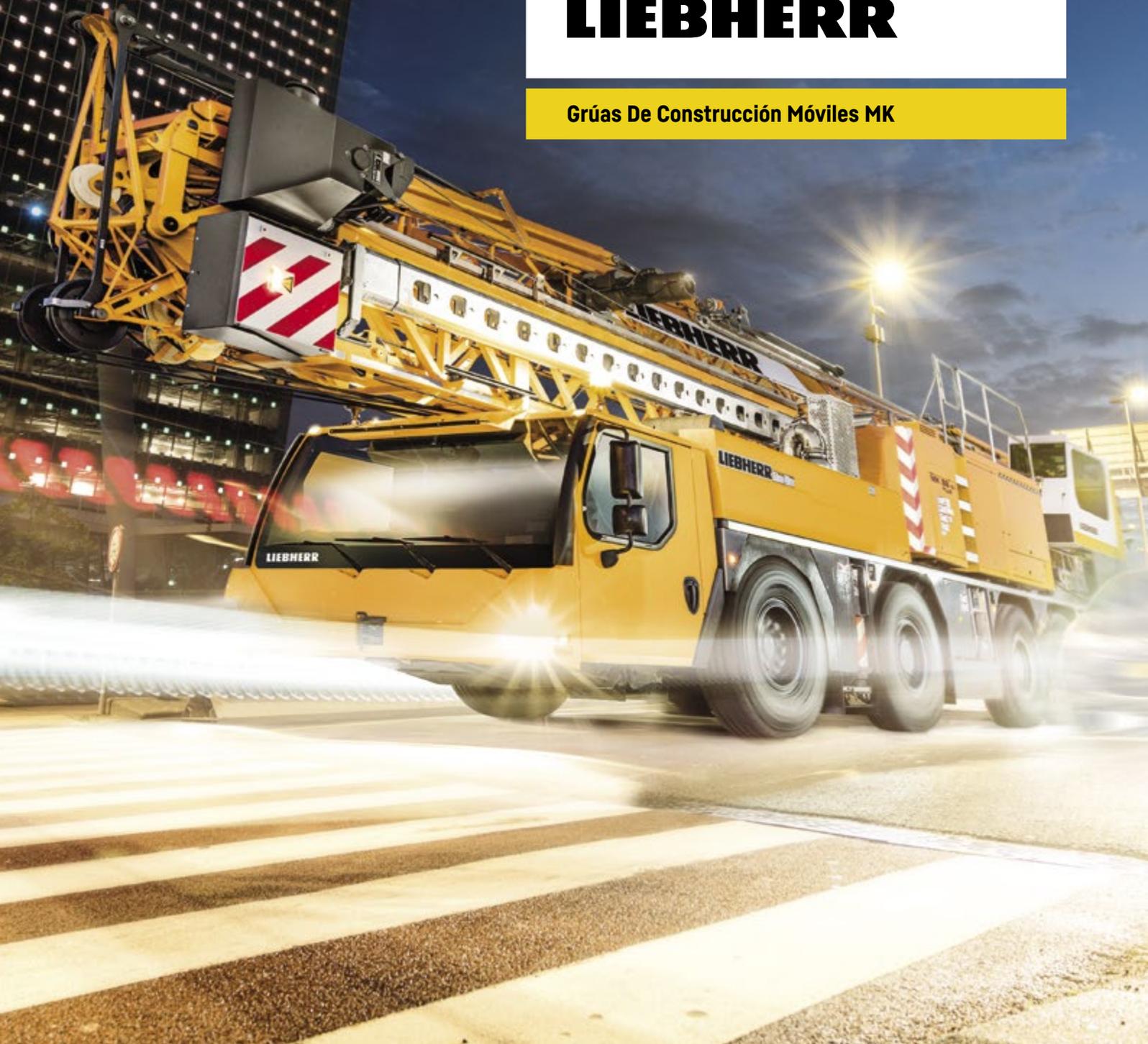
Así de compacto puede ser algo grande

La MK 88-4.1 es ideal como grúa taxi móvil incluso para un trabajo diario en varias obras de construcción. Con la MK, estará equipado para el futuro. Una capacidad de maniobra excepcional, requerimiento de muy poco espacio y un accionamiento eléctrico para un funcionamiento de la grúa sin emisiones: todas estas son razones por las que estará satisfecho con la MK durante mucho tiempo.

www.liebherr.com/mk

LIEBHERR

Grúas De Construcción Móviles MK





101 máquinas

Mollo Noleggio adquiere 101 manipuladores telescópicos Merlo

La empresa de alquiler italiana Mollo Noleggio, ha adquirido 101 manipuladores telescópicos del fabricante italiano Merlo.

Entre los modelos incluidos en el acuerdo se encuentran los nuevos manipuladores telescópicos eWorker de Merlo, lanzados el pasado mes de octubre, compuesto por dos modelos cero emisiones, ruido y combustibles fósiles.

Ambos modelos levantan 2.500 kg y tienen una altura máxima de elevación de 4,8 metros.

El modelo 25.5-60 es una versión con tracción en dos ruedas con un radio de giro de 2.850 mm, mientras que el 25.5-90 tiene tracción en las cuatro ruedas, para mejorar la tracción.

Se dice que las máquinas albergan suficiente energía almacenada para un turno de ocho horas.

AMBOS MODELOS LEVANTAN 2.500 KG Y TIENEN UNA ALTURA MÁXIMA DE ELEVACIÓN DE 4,8 METROS

La versión 2WD tiene tres motores eléctricos, un par para la rueda delantera y uno para las versiones hidráulicas, con una potencia combinada de 44kW (60hp), mientras que la 4WD tiene un motor extra para el eje trasero, lo que lleva la potencia total a 66kW (90hp).

Mauro Mollo, director general de Mollo Noleggio, habría confirmado en la prensa local italiana que la relación de la empresa con Merlo es de hace muchos años; El gerente de compras Marco Messa describió la gama Merlo como capaz de satisfacer las diversas necesidades de los clientes de la empresa.

Los términos del acuerdo no han sido revelados, sin embargo, Giacomo Blengini, Director de Ventas para Italia del Grupo Merlo, lo describió como el acuerdo comercial más importante firmado por Merlo en Italia hasta la fecha.

Mollo Noleggio tiene su sede en Alba, Piemonte, norte de Italia; Merlo tiene su sede en Cuneo, también en Piemonte.



eWORKER

La generación cero
de telescópicos
completamente
eléctricos.

CERO

EMISIONES
RUIDO
CONSUMO DE
COMBUSTIBLE



 **MERLO**

f    [merlo.com](https://www.merlo.com)





4 grúas portuarias

Una de las tres unidades del modelo LHM 420 Pactoronic de Liebherr llegó el pasado 3 de enero, a bordo del buque Mv Hoogvliet, a las instalaciones de Noatum Terminal Sagunto, donde estará operativa en breve.

Liebherr obtiene un pedido de cuatro grúas móviles portuarias en España

Liebherr entregará cuatro grúas móviles portuarias a terminales portuarias de Noatum y Algeposa en Sagunto, Tarragona y Castellón para mejorar su operatividad. Con estas nuevas grúas móviles portuarias se consigue una mayor optimización en términos de rentabilidad, además de una reducción del impacto medioambiental. La gama de grúas móviles portuarias de Liebherr está equipada con tecnología de última generación y diseñada para ofrecer un trabajo de calidad, versátil y eficaz.



**LAS GRÚAS MÓVILES PORTUARIAS
LIEBHERR OFRECEN LA MÁXIMA
FUNCIONALIDAD, CONVIRTIÉNDOLAS EN
MÁQUINAS MUY EFECTIVAS EN TODOS LOS
ÁMBITOS DE APLICACIÓN EN EL PUERTO**

De izquierda a derecha: Joaquín Ramón Lestau, Director General de Noatum Terminals; Juan Carlos Jiménez, Director de la división de Grúas Marítimas de Liebherr Ibérica; Antonio Campoy, CEO de Noatum y Rafael del Moral, Director de Noatum Terminal Sagunto.

Liebherr completa la flota de equipos portuarios de su cliente con la entrega de cuatro grúas móviles, en concreto tres del modelo LHM 420 Pactronic y una LHM 550. Gracias a este nuevo e innovador equipamiento, ambas compañías podrán optimizar su capacidad operativa actual dentro de las terminales de Sagunto, Tarragona y Castellón.

Cuatro grúas móviles portuarias Liebherr LHM 420 Pactronic y LHM 550, llegarán en las próximas semanas a las terminales portuarias de Sagunto (2 unidades), Tarragona y Castellón, con el fin de reforzar su capacidad operativa actual. Esto representa una clara apuesta por parte del cliente de Liebherr, empresa líder en servicios marítimos, logísticos y de operaciones portuarias, por ofrecer a sus clientes equipos que incorporen tecnología de última generación y con los que se consigue una mayor optimización en términos de rentabilidad, además de una reducción del impacto medioambiental.

Una de las unidades del modelo LHM420 Pactronic de Liebherr llegó el pasado 3 de enero, a bordo del buque Mv Hoo-gvliet, a la terminal de Sagunto y estará operativa en breve, mientras que la segunda unidad llegará próximamente. Esta grúa móvil portuaria tiene una capacidad máxima de elevación de 124 toneladas, garantizando una mejora de la productividad de hasta 38 contenedores por hora y está capacitada para manipular tanto mercancías a granel como todo tipo de mercancía general y carga de proyectos. Asimismo, está equipada con el sistema Pactronic, gracias al que se consigue aumentar la potencia a la vez que disminuye el consumo de combustible. Este sistema de propulsión híbrida sostenible permite reducir también las emisiones de CO² y de otras sustancias contaminantes, allanando el camino hacia una manipulación de mercancías de alta eficiencia y de bajas emisiones.

La terminal de Tarragona recibirá una unidad del modelo de grúa móvil portuaria Liebherr LHM 420 Pactronic, con la que pretenden incrementar la productividad de la instalación. La cuarta grúa móvil portuaria Liebherr, en concreto del modelo LHM 550, viajará a la terminal Castellón donde podrá desplegar su capacidad de carga de 144 toneladas y su alcance de 54 metros. Asimismo, la LHM 550, adquirida para optimizar los flujos operativos y dar respuesta a la creciente demanda de tráficos de los muelles de la Dársena Norte, es el equipo perfecto para carga a granel en buques de la clase Capesize, además de la manipulación de contenedores y buques de la clase New-Panamax.

TECNOLOGÍA DE ÚLTIMA GENERACIÓN Y UN AMPLIO ABANICO DE ÁMBITOS DE APLICACIÓN

La gama de grúas móviles portuarias Liebherr está equipada con tecnología de última generación y diseñada para ofrecer un trabajo de calidad, versátil y eficaz. Es perfecta a la hora de manipular todo tipo de mercancías, desde contenedores a mercancías de gran volumen, para carga y descarga de graneles sólidos, mercancías generales e, incluso, cargas pesadas de hasta 308 toneladas a un radio de 18 metros y hasta 100 toneladas a un radio de 47 metros.

Las grúas móviles portuarias Liebherr ofrecen la máxima funcionalidad, convirtiéndolas en máquinas muy efectivas en todos los ámbitos de aplicación en el puerto.

LA GAMA DE GRÚAS MÓVILES PORTUARIAS LIEBHERR ESTÁ EQUIPADA CON TECNOLOGÍA DE ÚLTIMA GENERACIÓN Y DISEÑADA PARA OFRECER UN TRABAJO DE CALIDAD, VERSÁTIL Y EFICAZ. ES PERFECTA A LA HORA DE MANIPULAR TODO TIPO DE MERCANCÍAS, DESDE CONTENEDORES A MERCANCÍAS DE GRAN VOLUMEN, PARA CARGA Y DESCARGA DE GRANELES SÓLIDOS, MERCANCÍAS GENERALES E, INCLUSO, CARGAS PESADAS DE HASTA 308 TONELADAS A UN RADIO DE 18 METROS Y HASTA 100 TONELADAS A UN RADIO DE 47 METROS.



29 unidades para Coalci

El año nuevo trae más plataformas Snorkel a Coalci

La empresa de alquiler Coalci ha empezado el nuevo año con la entrega de veintinueve plataformas nuevas de Snorkel por parte de Ahern Ibérica.

El pedido, realizado a finales de 2021, incluye veintisiete plataformas de mástil autopropulsadas Snorkel TM12, una plataforma de brazo articulado eléctrico Snorkel A38E y una plataforma de tijera todoterreno compacta Snorkel S3970RT. Todos los equipos proceden de la fábrica que Snorkel tiene en Newcastle, Inglaterra.

Ubicada en la Roca del Vallés, Barcelona, Coalci opera más de 1.100 equipos de alquiler entre los que se incluyen más de 400 plataformas elevadoras. Cuenta, además, con dos delegaciones en Salt y Olot, ubicadas ambas en la provincia de Girona.

Acerca de esta última inversión, el CEO de Coalci, Álvaro García comentó: “Confío mucho tanto en la calidad como en la fiabilidad de los productos Snorkel, por lo que estamos encantados de añadir estas unidades a nuestra flota. También valoramos muchísimo el soporte excelente que recibimos del equipo de Ahern Ibérica y sabemos que podemos contar con Enrique y su equipo siempre que lo necesitemos”.

EL PEDIDO, REALIZADO A FINALES DE 2021, INCLUYE VEINTISIETE PLATAFORMAS DE MÁSTIL AUTOPROPULSADAS SNORKEL TM12, UNA PLATAFORMA DE BRAZO ARTICULADO ELÉCTRICO SNORKEL A38E Y UNA PLATAFORMA DE TIJERA TODOTERRENO COMPACTA SNORKEL S3970RT. TODOS LOS EQUIPOS PROCEDEN DE LA FÁBRICA QUE SNORKEL TIENE EN NEWCASTLE, INGLATERRA.

EL CEO DE COALCI, ÁLVARO GARCÍA COMENTÓ: “CONFÍO MUCHO TANTO EN LA CALIDAD COMO EN LA FIABILIDAD DE LOS PRODUCTOS SNORKEL, POR LO QUE ESTAMOS ENCANTADOS DE AÑADIR ESTAS UNIDADES A NUESTRA FLOTA. TAMBIÉN VALORAMOS MUCHÍSIMO EL SOPORTE EXCELENTE QUE RECIBIMOS DEL EQUIPO DE AHERN IBÉRICA Y SABEMOS QUE PODEMOS CONTAR CON ENRIQUE Y SU EQUIPO SIEMPRE QUE LO NECESITEMOS”



Álvaro García, CEO de Coalci junto a Enrique García, Director General de Ahern Ibérica

Enrique García, Director General de Ahern Ibérica añadió, “Quisiera agradecer tanto a Alvaro como a todo el equipo de Coalci por seguir confiando en nosotros. Es una gran satisfacción para nosotros contar con el apoyo de empresas como Coalci y esperamos mantener esta relación durante muchos años”.

Para más información acerca de Coalci, visite www.coalci.es

Para más información sobre Ahern Ibérica, visite www.aherniberica.es

Transgrúas entrega una Fassi F660RA.2.28 a Servicios Auxiliares Bony

El equipo de Transgrúas se desplaza a Tenerife para aumentar la flota de Servicios Auxiliares Bony con la entrega de una grúa hidráulica articulada de la gama pesada FASSI F660RA.2.28.

Servicios Auxiliares Bony es especialista en todo tipo de servicios de transporte de mercancías. Con más de 300 equipos en su flota, son un servicio de referencia en Canarias en diferentes sectores como son el de la construcción, el naval, la hostelería, etc.

Tras comentar con Marc Trenzano, gerente y director comercial de Transgruas, las opciones para ampliar su flota, la opción de la grúa Fassi F660RA.2.28 cuadraba a la perfección con sus necesidades. La grúa cuenta con 8 prolongas hidráulicas y 2 manuales,

control de estabilidad FSC H y cabrestante V30. Además, tiene también el nuevo sistema de poleas no desmontables y los sistemas AWC (control automático del cabrestante), ACF (plegado automático de la grúa) y CCD (control de colisión en cabina).



Las grúas AC 100-4L y AC 220-5 aumentan la flota de I&H KRAN

Nils Laumann, director de obra, que trabaja en I & H Kran Transport Montage Service GmbH, con sede en Rötha, considera que las grúas todoterreno de Tadano son sus máquinas preferidas para una amplia gama de aplicaciones. No hace falta decir que esto también se aplica a las dos adquisiciones más recientes de su empresa: una AC 100-4L* y una AC 220-5*

“Entre los muchos factores que nos convencieron cuando hablamos del AC 100-4L fueron sus dimensiones compactas y su concepto de dos motores”, informa. Sin embargo, lo más destacado técnicamente para él es el sistema de control IC-1 Plus, que permite aprovechar al máximo la máxima capacidad de elevación de la grúa disponible incluso cuando el espacio es limitado y cuando se utilizan estabilizadores en una configuración asimétrica. Esto permite que la AC 100-4L aborde trabajos que normalmente requerirían una grúa más grande. “La capacidad de elevación aumenta significativamente en varios ángulos de giro en muchos casos, incluso con un contrapeso parcial, y eso hace que el uso de esta grúa sea particularmente rentable en muchos proyectos”, dice Nils Laumann.

Su nueva AC 220-5 también brilla con las ventajas que le proporciona el sistema de control IC-1 Plus, que junto a otra característica técnica convenció al jefe de obra de I&H: la longitud de la pluma principal de la grúa de 78 metros. “Usaremos esta grúa principalmente para levantar componentes prefabricados de hormigón. Su larga pluma principal y su radio de hasta 74 metros la convierten en la máquina ideal”, explica Nils Laumann, que ya ha programado la AC 220-5 para sus primeros proyectos.

*En octubre, las grúas Demag, Mantis y Tadano unieron fuerzas bajo una marca unificada: la marca Tadano. Solo hay un nombre para recordar cuando se trata del mejor equipo de elevación. Con la unificación, Ta-

dano introdujo una nueva fórmula de denominación.

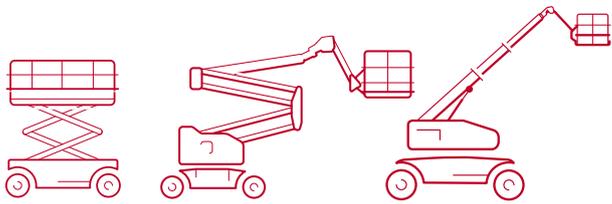
Las máquinas de este artículo ahora se llaman AC 4.100L-1 y AC 5.220L-1.



De izquierda a derecha: Marcel Patitz (conductor de grúa, I&H), Sebastian Lund (conductor de grúa, I&H), Nils Laumann (director de obra, I&H), Uwe Degenhardt (director de ventas, Tadano)



De izquierda a derecha: Marcel Patitz (Conductor de grúa, I&H) - Nils Laumann (Gerente de obra, I&H) - Sebastian Lund (Conductor de grúa, I&H) - Andreas Kraska (Conductor de grúa, I&H) - Stefan Sperling (Conductor de grúa, I&H)



Máquinas

<p>V32303</p>  <p>Genie S65 € 27.500</p> <p>2011 ■ 3387 Hrs Diesel 4x4 ■ 21,8 Mtr.</p>	<p>V31085</p>  <p>Genie Z135-70RT € 54.500</p> <p>2007 ■ 6131 Hrs Diesel 4x4 ■ 43,15 Mtr.</p>	<p>V31084</p>  <p>Genie Z45-25JBI € 13.950</p> <p>2006 ■ 1457 Hrs Bi-Energy ■ 15,92 Mtr.</p>	<p>V32300</p>  <p>Skyjack SJ12 € 2.950</p> <p>2012 ■ 146 Hrs Electric ■ 5,65 Mtr.</p>	<p>V31373</p>  <p>Haulotte Compact 12 € 7.950</p> <p>2014 ■ 254 Hrs Electric ■ 12 Mtr.</p>
<p>V30559</p>  <p>JLG 2646ES € 5.950</p> <p>2011 ■ 377 Hrs Electric ■ 9,8 Mtr.</p>	<p>V29701</p>  <p>Manitou M170H € 23.500</p> <p>2008 ■ 3258 Hrs Diesel 4x2 ■ 4 Mtr.</p>	<p>V27452</p>  <p>JLG 3394RT € 9.950</p> <p>2006 ■ 332 Hrs Diesel 4x4 ■ 12,06 Mtr.</p>	<p>V19490</p>  <p>Manitou 150AETJC € 14.950</p> <p>2006 ■ 358 Hrs Electric ■ 15 Mtr.</p>	<p>V27962</p>  <p>Skyjack SJ9250 € 10.950</p> <p>2007 ■ 3385 Hrs Diesel 4x4 ■ 17,2 Mtr.</p>

Recambios



Foot switch
SFG-13482
Genie eq. 13482
Used for Z30-20N,
Z45-25JRT, S65, ...

Joystick drive, steer
JRH-1A03
Haulotte eq. 2441305370
Used for Compact 10DX,
Compact 12DX, H12SX(L), ...



Control box
CBJ-1001091154
JLG eq. 1001091154
Used for ES-series

Para obtener más información?

■ **Máquinas** + 34 674 016 909 ■ arturo@vertimac.com
■ **Recambios** + 34 976 369 328 ■ helena@vertimac.com

[f](https://www.facebook.com/vertimac) [i](https://www.instagram.com/vertimac) [in](https://www.linkedin.com/company/vertimac)
www.vertimac.com



Snorkel entrega 53 unidades de plataformas eléctricas a Rentem®

La empresa de alquiler con sede en Nuremberg, rentem®, ha recibido cincuenta y tres elevadores de tijera eléctricos para lasos Snorkel™ pintados a medida.

Este pedido más reciente incluye los modelos Snorkel S3215E, S3219E, S3226E, S4726E, S4732E, así como las nuevas plataformas de tijera eléctricos S4740E de Snorkel. Las unidades se fabricaron en las instalaciones de Snorkel en el Reino Unido y se terminaron con la pintura en polvo de doble capa líder en la industria de Snorkel en el color de pintura especial verde lima de rentem. El pedido fue realizado por rentem® a Ahern Deutschland en agosto de 2021, y las cincuenta y tres unidades se entregaron en la fecha acordada en condiciones de alquiler, equipadas con calcomanías de rentem y con sistemas telemáticos Trackunit™ instalados.

Fundada en 2017, rentem® GmbH opera una flota de más de 15,000 piezas de equipos de construcción generales y especiales y plataformas elevadoras móviles de trabajo que alquilan a comerciantes, contratistas y el sector de la logística, incluidos accesorios y personal capacitado del operador. rentem® es una solución integral para la selección y alquiler de grandes equipos de construcción y soportes y entrega a proyectos en toda Europa. Con una extensa red de empresas asociadas, rentem® garantiza la disponibilidad y la entrega rápida del equipo requerido, en cualquier momento y en cualquier lugar. Utilizan tecnología digital para mejorar la eficiencia y la facilidad de manejo de proyectos grandes y complejos para sus clientes.

A principios de 2020, rentem® realizó su primer pedido a Ahern Deutschland GmbH de varias plataformas de tijera Snorkel, elevadores de material y los Snorkel S3010E compactos y livianos que estaban disponibles para entrega inmediata desde su almacén en Weyerbusch en la región de Westerwald. Este fue el comienzo de la cooperación entre las empresas que se fortaleció aún más durante una reunión en persona entre dos de los directores generales de rentem®, Jona Meier y Jens Krause, y el propietario de la familia de empresas Ahern, Don F. Ahern, y Matthew Elvin, Snorkel CEO, durante CONEXPO-CON / AGG 2020 en Las Vegas, Nevada. Desde entonces, rentem® ha invertido en más de 80 unidades de Snorkel, incluidas 66 unidades compradas durante 2021.

Hablando de su decisión de invertir en productos Snorkel, Jona Meier dijo: "Estábamos buscando un nuevo proveedor que, como nosotros, se centrara en el cliente. Rápidamente quedamos impresionados por la experiencia que Don Ahern aporta al diseño de productos a través de su vasto conocimiento del sector del alquiler, y estamos seguros de



Jona Meier y Jens Krause, directores generales de rentem® con el representante de ventas de Ahern Deutschland, Jürgen Müller, en la entrega de las 53 plataformas elevadoras de tijera eléctricas

que este concepto de diseño acelerará enormemente nuestro crecimiento. Al invertir en productos diseñados de manera sostenible, necesitaremos un esfuerzo significativamente menor con el mantenimiento y las reparaciones, de las cuales nuestros clientes, por supuesto, también se beneficiarán enormemente".

Jens Krause añadió: "El hecho de que Ahern Deutschland también tenga muchas máquinas en stock, que podemos haber entregado rápidamente para nuestras necesidades a corto plazo, respalda nuestra creencia de que hemos encontrado un proveedor excepcional. También nos gusta que Snorkel se centre en utilizar componentes de calidad en su producción para maximizar el tiempo de actividad del equipo, que es fundamental en la industria del alquiler. Y por último, pero no menos importante, las plataformas de tijera que se han entregado ahora son una nueva liga en términos de calidad".

Este último pedido fue realizado por Jürgen Müller, representante de ventas de Ahern Deutschland en Baviera y Austria. "Estoy muy feliz de trabajar con rentem® y disfrutar de nuestra asociación. Compartimos los mismos valores, lo que funciona muy bien".

Bernhard Kahn, director general de Ahern Deutschland añadió: "Cuando Don Ahern se convirtió en el accionista mayoritario de Snorkel en octubre de 2013, uno de los primeros proyectos en los que se centró fue en el rediseño de la familia de elevadores de tijera eléctricos. Diseñada utilizando sus años de experiencia en alquiler, la nueva familia de elevadores de tijera eléctricos que se lanzó en febrero de 2015 contaba con muchas características de diseño innovadoras que no solo reducían el riesgo de daños y pérdidas durante el alquiler, sino que también minimizaban el tiempo de inactividad. Nos complace que con rentem® hayamos encontrado un cliente que aprecia este concepto y ve el beneficio de su inversión dentro de sus operaciones diarias".



Haulotte entrega más de 50 equipos a AVI Cranes

A mediados de diciembre, el equipo de servicio de Haulotte África visitó AVI Cranes para brindar capacitación en profundidad a los equipos técnicos. La empresa de alquiler de equipos de construcción con sede en Israel, agregó recientemente más de 50 plataformas de trabajo aéreo Haulotte a su flota.

NUEVAS PLATAFORMAS DE HAULOTTE PARA GRÚAS AVI

AVI Cranes es uno de los mayores especialistas en acceso motorizado de Israel, que suministra máquinas a las principales empresas industriales del país. La empresa de alquiler ha encargado 55 plataformas de trabajo aéreo Haulotte, incluidos mástiles verticales STAR 6, plataformas de tijera eléctricas Optimum 8, plataforma articulada eléctrico todoterreno HA20 LE PRO y la plataforma telescópica HT43 RTJ PRO.

La filial de Haulotte África proporcionó una formación personalizada a los técnicos de AVI Cranes para reforzar sus conocimientos sobre mástiles verticales y plataformas. Durante los 3 días de formación, los partici-

pantes se familiarizaron con los modelos del grupo alternando secuencias teóricas y prácticas. En la agenda: procedimientos de calibración de sobrecarga y alcance, configuración de parámetros y también diagnósticos de la máquina utilizando la herramienta Haulotte Diag.

Ahmed Errouissi, gerente de servicios de la subsidiaria de Haulotte África, comenta: «La formación es un tema importante en nuestro sector. Los equipos técnicos de AVI Cranes ahora tienen el conocimiento para mantener y diagnosticar las plataformas de tijera y mástiles verticales Haulotte. Volveré en febrero para impartir más formación sobre la plataforma elevadora articulada totalmente eléctrica de la generación PULSEO y la plataforma telescópica».



GRÚAS NARANJA con CORAZÓN VERDE

Elevación eléctrica hasta 40 m



DESCÚBRELA EN LÍNEA



www.jekko-cranes.com | [@jekko-cranes](https://twitter.com/jekko-cranes)

MINI GRUAS | MINI PICKERS | GRÚAS ARTICULADAS SOBRE ORUGAS | VACÍO Y HERRAMIENTAS

La pilotadora de rotación Liebherr LB 24-270 de Cimentalia trabaja en las obras de Madrid Nuevo Norte

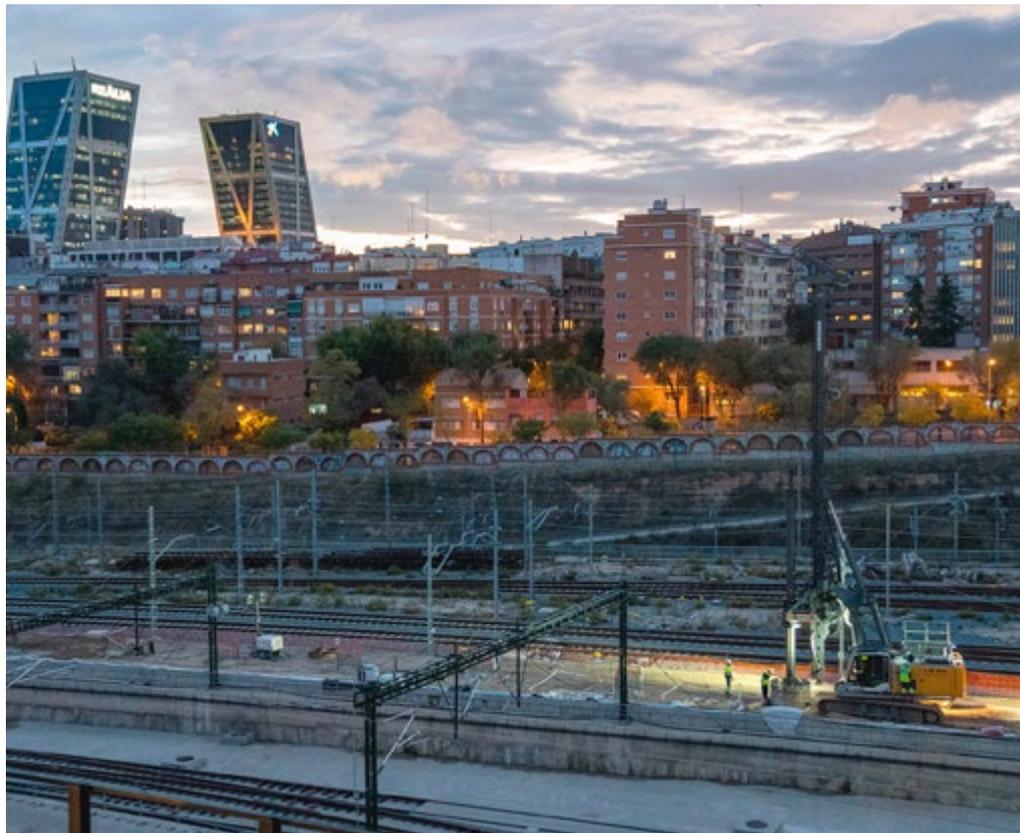
La pilotadora de rotación Liebherr LB 24-270 de Cimentalia está trabajando en las obras de Madrid Nuevo Norte, ejecutando los primeros pilotes de este emblemático proyecto. Se encargará de la ejecución de 41 pilotes de 1.800 milímetros de diámetro, de profundidades entre 14 y 22 metros, a través de entubación metálica recuperable, para el soterramiento de la cabecera sur de la estación de Chamartín, en Madrid.

La pilotadora de rotación LB 24-270 de Liebherr es una máquina muy potente, compacta e innovadora concebida para una gran variedad de ámbitos de aplicación.

El pasado mes de octubre Cimentalia España, SLU decidió invertir en la pilotadora de rotación LB 24-270 de Liebherr, como una de las máquinas que estaría destinada a trabajar en la primera fase de las obras de Madrid Nuevo Norte. Un mes después, en noviembre de 2021, esta pilotadora de rotación ya estaba inmersa en este emblemático proyecto, mediante la ejecución de los primeros pilotes.

La pilotadora de rotación Liebherr LB 24-270 de Cimentalia está trabajando en la fase inicial de las obras de Madrid Nuevo Norte, con la ejecución de 41 pilotes de 1.800 milímetros de diámetro, de profundidades entre 14 y 22 metros, a través de entubación metálica recuperable, para el soterramiento de la cabecera sur de la estación de Chamartín, en Madrid. «El administrador de infraestructuras ferroviarias adjudicó la construcción de las cimentaciones y pilas, entre las vías 13 y 17, del cubrimiento de la cabecera sur de la estación de Chamartín, en Madrid, a nuestro cliente Ferrovial Construcción, S.A. y este, a su vez, nos encargó el estudio y viabilidad de los trabajos y posteriormente su ejecución», asegura Miguel Ángel Tejedor, Consejero Delegado de Cimentalia.

«La pilotadora de rotación LB 24-270 de Liebherr es una máquina con una potencia suficiente como para llevar a cabo la ejecución de grandes diámetros y, al mismo tiempo, es muy compacta, dinámica y equilibrada. Esto la convierte en una máquina idónea para realizar con éxito este tipo de proyectos», afirma Miguel Ángel Tejedor. Sin embargo, también tuvo que enfrentarse a diversos retos, entre otros, las condiciones inherentes a realizar trabajos entre las vías, el reducido espacio y el horario nocturno limitado, para evitar la circulación de trenes. Todos ellos solventados a la perfección, gracias a las características técnicas de la pilotadora de rotación LB 24-270 de Liebherr y al buen hacer de los operadores de la máquina. «Cimentalia, como una de las empresas referentes de su sector, está obligada a participar de forma activa en la construcción de Madrid Nuevo Norte que es el proyecto de transformación y regeneración urbana más importante que



La LB 24-270 de Cimentalia se encargará de la ejecución de 41 pilotes de 1.800 milímetros de diámetro, de profundidades entre 14 y 22 metros, a través de entubación metálica recuperable, para el soterramiento de la cabecera sur de la estación de Chamartín, en Madrid.

hay actualmente en Europa. Tener presencia en un proyecto como este, con maquinaria de última generación como la pilotadora de rotación LB 24-270 de Liebherr, siempre es un reto y al mismo tiempo un objetivo para nosotros», subraya Miguel Ángel Tejedor.

Cimentalia España decidió invertir en la pilotadora de rotación LB 24-270 de Liebherr por sus innovadoras características técnicas como, por ejemplo, su alto par de rotación (270 kNm) para ser una máquina tan compacta, la potencia del motor o la capacidad de los cabrestantes, entre otros; por el optimizado coste de los transportes a lo largo de su vida útil y de los repuestos, por su flexibilidad y versatilidad, así como por la calidad y eficacia del servicio postventa de Liebherr Ibérica. «Tenemos modelos similares de otros fabricantes, aunque no tan modernos. La má-

quina encaja, además, a la perfección con el espíritu de Cimentalia. Es una perforadora versátil capaz de ejecutar un amplio abanico de diámetros y de métodos de ejecución», concluye Miguel Ángel Tejedor.

Una vez finalicen sus trabajos en las obras de Madrid Nuevo Norte, a finales de febrero de 2022 aproximadamente, Cimentalia destinará la pilotadora de rotación LB 24-270 de Liebherr a otra obra en la que se deberán ejecutar pilotes entubados de 1.300 milímetros de diámetro y en la que se tendrán que realizar una gran cantidad de posicionamientos.

LB 24-270, TECNOLOGÍA QUE CONVENCE

La pilotadora de rotación LB 24-270 de Liebherr es una máquina muy potente, innova-

dora y compacta, concebida para la ejecución de pilotes mediante distintas aplicaciones con una amplia gama de útiles de perforación. Estos incluyen la perforación con barra Kelly y diversas técnicas de perforación. Esta máquina puede transportarse lista para utilizarse con el mástil plegado, garantizando, así, una puesta en marcha inmediata en la obra. La LB 24-270 está accionada por un potente motor diésel de consumo optimizado y cuenta con una mesa de rotación hidráulica, desarrollada por Liebherr, que proporciona un elevado par de rotación. De entre sus particularidades destaca su excelente estabilidad gracias a su chasis, su amplio abanico de ámbitos de aplicación, su gran fuerza de tracción y su elevado par de rotación. De esta manera garantiza ciclos de perforación precisos y rápidos.

Cimentalia confía en las máquinas de Liebherr desde hace años por su calidad, su alta capacidad de producción unido a su versatilidad, además de la eficacia y profesionalidad de su servicio postventa. Dentro de su amplio parque de maquinaria, en la actualidad Cimentalia cuenta con 39 pilotadoras de rotación y 11 grúas sobre orugas de Liebherr.



La pilotadora de rotación Liebherr LB 24-270 de Cimentalia tuvo que enfrentarse a diversos retos, entre otros, las condiciones inherentes a realizar los trabajos entre las vías, el reducido espacio y el horario nocturno limitado, para evitar la circulación de trenes.

MOVEX

by FE Group

SU EXPERTO EN PLATAFORMAS ELEVADORAS

CALIDAD · ROBUSTEZ · SERVICIO



TEL. 93 849 37 77 | INFO@MOVEXLIFT.COM | MOVEXLIFT.COM

Los manipuladores telescópicos Snorkel cero emisiones aumenta la flota sostenible de Gerken

Gerken GmbH avanza en su inversión en tecnología ecológica con la reciente incorporación de cuatro manipuladores telescópicos totalmente eléctricos Snorkel SR626E de cero emisiones.

El Snorkel SR626E es el primer manipulador telescópico totalmente eléctrico del mundo que ofrece una capacidad de carga máxima de 2600 kg y una altura máxima de elevación de hasta 5,79 m con un funcionamiento completamente libre de emisiones. El SR626E funciona con baterías de iones de litio de 80 V y 300 Ah y puede funcionar de forma continua hasta 6 horas entre cargas, según las condiciones, y un cargador integrado ofrece una carga completa durante la noche.

El SR626E reduce los costos operativos hasta en un 60 % en comparación con el equivalente diésel y, al mismo tiempo, minimiza el ruido y la generación de polvo para lograr un lugar de trabajo más limpio y silencioso. Fue desarrollado para terrenos irregulares y tiene tracción en las cuatro ruedas permanente y eje oscilante como el equivalente diésel. Tres modos de dirección aseguran que el manipulador telescópico compacto sea fácil de maniobrar incluso en los espacios más reducidos.

Gerken GmbH, que está adoptando un enfoque de liderazgo hacia la sostenibilidad en la industria del alquiler, ha adoptado el eslogan "Upward emisión libre" para su campaña en la que muestra el aumento de sus inversiones en equipos de elevación de cero emisiones para su flota.

Gerken Arbeitsbühnen GmbH, con sede en Düsseldorf, es uno de los principales provee-



dores de alquiler de plataformas de trabajo de Europa con más de 9.000 máquinas. Además de Düsseldorf, Gerken está representada en 35 ubicaciones en toda Alemania. Además de plataformas elevadoras y de tijera eléctricas y diésel, la empresa ofrece plataformas montadas en camión, así como una gran cantidad de plataformas montadas en remolque, plataformas de trabajo especiales, así como carretillas elevadoras telescópicas y giratorias. Gerken Mietservice también ofrece modernas soluciones para cada requisito del cliente, así como equipos de jardi-

nería y silvicultura, excavadoras y cargadoras sobre ruedas y vehículos especiales para cada obra.

Después de una demostración del manipulador telescópico todoterreno compacto Snorkel SR626E totalmente eléctrico a mediados de 2021 en un sitio de construcción en el centro de Düsseldorf, seguida de una evaluación detallada del producto por parte del equipo de Gerken, se tomó la decisión de agregar cuatro unidades a su flota de alquiler. Pedidos en diciembre con Ahern Deutschland, los cuatro manipuladores telescópicos Snorkel SR626E se entregaron a Gerken de las existencias en Weyerbusch y se implementarán de inmediato en su flota en proyectos de clientes.

Christian Gerken, propietario de Gerken GmbH comenta: "Nos gustaría agradecer mucho a Ahern Deutschland GmbH por la cooperación sin complicaciones y la rápida de los manipuladores eléctricos. Los comentarios que recibimos de nuestros clientes fueron siempre positivos y la rápida disponibilidad de las máquinas ahora nos facilita integrarlas en nuestra flota de alquiler lo más rápido posible".

Ensamblados en Italia, los cuatro Snorkel SR626E están equipados con un portahorquillas Euro, asiento con suspensión y neumáticos de alto agarre que no dejan marcas, además del amplio equipamiento estándar.





SNORKEL TM12E MASTIL ELECTRICO VERTICAL

TRACCION ELECTRICA | CONTROLES PROPORCIONALES | RADIO DE GIRO INTERIOR CERO

MAYOR EFICIENCIA, RENTABILIDAD SUPERIOR

Incrementa la eficiencia de su flota de alquiler con nuestro modelo TM12E. Esta plataforma de mástil autopropulsada destaca por sus dimensiones compactas y su accionamiento eléctrico suave y silencioso. Su radio de giro interior cero proporciona una excelente maniobrabilidad en espacios estrechos y sinuosos. En su equipamiento estándar dispone de una plataforma extensible que amplía la superficie de trabajo del operario. Su diseño innovador convierte a esta plataforma en una solución ágil y versátil que es ideal tanto para aplicaciones interiores como exteriores tanto para la industria como para la construcción.

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

Snorkel
DINOLIFT

Ventas
Servicio Técnico
Repuestos

www.aherniberica.es

AHERN
IBÉRICA



200 Nagano

Vertimac BV comienza el año 2022 incorporando más máquinas nuevas para venta y alquiler

Por ello, Vertimac está recibiendo ya parte del lote de más de 200 plataformas elevadoras de la marca Nagano, las cuales les acompañan desde hace ya 3 años, teniendo gran acogida por los clientes y que han sido un éxito tanto en la venta por parte de Vertimac, como en el alquiler local con Altitop.

Los equipos son plataformas elevadoras diesel sobre oruga de 15 metros modelo Nagano S15Auj y 20 metros modelo 20ATuj que funcionan de una manera excepcional al ser unos brazos telescópicos y articulados que no tienen límites a la hora de operar en cualquier tipo de terreno. Trabajan en terrenos donde las otras marcas se "atascan".

También han incorporado los modelos Z11Auj, brazo telescópico con plataforma de capacidad 600 kg. y elevación de 11 metros

**MODELOS Z11AUJ, BRAZO
TELESCÓPICO CON PLATAFORMA
DE CAPACIDAD 600 KG. Y
ELEVACIÓN DE 11 METROS**



LOS EQUIPOS SON PLATAFORMAS ELEVADORAS DIESEL SOBRE ORUGA DE 15 METROS MODELO NAGANO S15AUJ Y 20 METROS MODELO 20ATUJ QUE FUNCIONAN DE UNA MANERA EXCEPCIONAL AL SER UNOS BRAZOS TELESCÓPICOS Y ARTICULADOS QUE NO TIENEN LÍMITES A LA HORA DE OPERAR EN CUALQUIER TIPO DE TERRENO



EL BRAZO ARTICULADO DIESEL DE 11 METROS, NAGANO 09AC, CON UN PESO DE 2600 KG. E IDEAL PARA TRANSPORTAR EN SEMIRREMOLQUE

ideal para trabajos en túneles y minería y el "pequeño" de la familia, el brazo articulado diesel de 11 metros, NAGANO 09AC, con un peso de 2600 kg. e ideal para transportar en semirremolque.

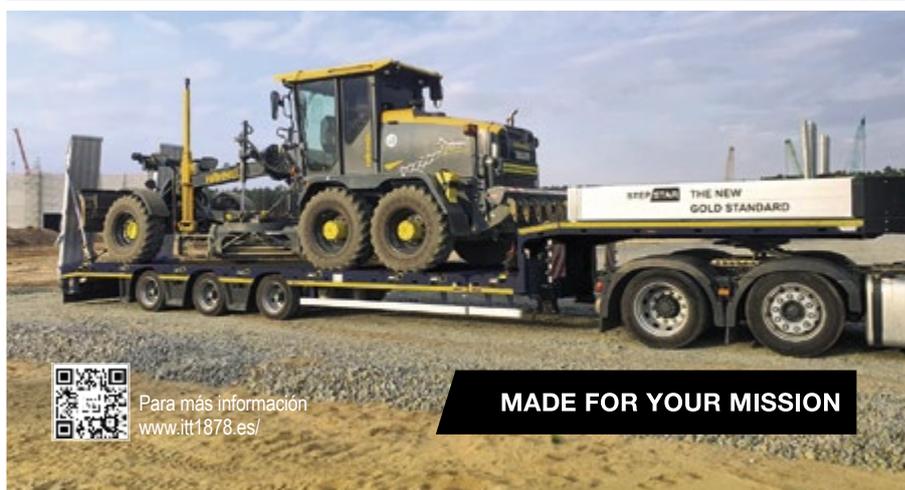
Si desean más información y una demostración, en Vertimac les esperan en Waregem (Bélgica) donde les mostrarán la gama completa.

Si quieren detalles de cada modelo, puede contactar con Arturo Maldonado, arturo@vertimac.com



STEP STAR EL NUEVO ESTÁNDAR ORO

- + Baja altura de carga
- + Excelente relación tara/carga útil
- + Amplia gama de opciones para satisfacer todas las necesidades



Para más información
www.itt1878.es/

MADE FOR YOUR MISSION



LKW Lift en Smopyc

LKW Lift estuvo presente en Smopyc con gran éxito

LKW Lift, destacó en la feria de Smopyc celebrada en Zaragoza, donde se expuso una Bronto 70 XDT de Grúas Aguilar.

Grúas Aguilar, una de las empresas más grandes de grúas en España, ha adquirido la Bronto 70 XDT a LKW LIFT, distribuidor oficial de Bronto Skylift en España.

Luis Aguilar, Director de Grúas Aguilar, comenta a Movicarga: “Estamos muy satisfechos con la adquisición de la Bronto 70 XDT. Ofrece un gran rendimiento y ya ha trabajado en varios proyectos”.

BRONTO 70 XDT

Esta plataforma sobre camión cuenta con 70 m y una capacidad de carga de 700 kg.

Montada sobre camión, consigue una anchura máxima entre estabilizadores de 8,0 m., y la anchura de estabilizadores en un lado de trabajo son 5,7 m. La longitud entre los estabilizadores delanteros y traseros es de 6,7 m.

Son las primeras plataformas elevadoras sobre camión bifuncionales. Ello permite elevar personal hasta 70 metros de altura con un rango de trabajo horizontal de 35 metros y al mismo tiempo pueden levantar cargas de forma simultánea, de hasta 1200 Kg. optimizando los costes y mejorando la seguridad.

La gama XDT tiene todas las características claves necesarias de una plataforma de tra-



LUIS AGUILAR, DIRECTOR DE GRÚAS AGUILAR, COMENTA A MOVICARGA: “ESTAMOS MUY SATISFECHOS CON LA ADQUISICIÓN DE LA BRONTO 70 XDT. OFRECE UN GRAN RENDIMIENTO Y YA HA TRABAJADO EN VARIOS PROYECTOS”.

- El brazo telescópico de la cesta ofrece más alcance hacia arriba y por encima y bajo tierra.
- Cesta de trabajo espaciosa con una carga de trabajo segura de 700 kg.
- Mayor carga de trabajo y capacidad de elevación.
- Excelente relación altura/peso.
- Alcance muy fiable, independientemente de las circunstancias externas.

De izda. a drcha.: Luis Aguilar (hijo), Luis Aguilar, Director de Grúas Aguilar y Miguel Florenciano, Director LKW LIFT Ibérica, SL.

bajo aérea perfecta. El brazo telescópico de la cesta, la mayor carga de trabajo y el diseño compacto hacen más eficaz, seguro y fácil el trabajo en altura, mientras que el sistema de control Bronto+ le mantiene seguro y concentrado en el trabajo.

PRINCIPALES VENTAJAS

- Diseño compacto que garantiza una mayor maniobrabilidad.

ESTA PLATAFORMA SOBRE CAMIÓN CUENTA CON 70 M Y UNA CAPACIDAD DE CARGA DE 700 KG.

MONTADA SOBRE CAMIÓN, CONSIGUE UNA ANCHURA MÁXIMA ENTRE ESTABILIZADORES DE 8,0 M., Y LA ANCHURA DE ESTABILIZADORES EN UN LADO DE TRABAJO SON 5,7 M. LA LONGITUD ENTRE LOS ESTABILIZADORES DELANTEROS Y TRASEROS ES DE 6,7 M.





EL BRAZO TELESCÓPICO DE LA CESTA, LA MAYOR CARGA DE TRABAJO Y EL DISEÑO COMPACTO HACEN MÁS EFICAZ, SEGURO Y FÁCIL EL TRABAJO EN ALTURA, MIENTRAS QUE EL SISTEMA DE CONTROL BRONTO+ LE MANTIENE SEGURO Y CONCENTRADO EN EL TRABAJO.

- Elevación variable y nivelación automática.
- Sistema de control Bronto 5+ fácil de usar.
- Herramientas de servicio modernas y gran red de servicio para garantizar el mayor tiempo de actividad posible.

VARIAS OPCIONES, COMO:

- Cabrestante para la cesta, carga máx.: 400 kg
- Cabrestante para el brazo, carga máx.: 1300 kg
- Anchura máx. de la cesta extensible: 3,7 m
- Sistema auxiliar de emergencia adicional
- Control remoto inalámbrico para movimientos del brazo
- Bronto Loadman para medir la capacidad de soporte
- Protección ultrasónica contra colisiones

Además, LKW LIFT también expuso de su cliente TRANSGRUMA la plataforma sobre camión de gran altura S78 XDT.



PLATAFORMAS SEMINUEVAS

en stock

VARIAS UNIDADES

¡ENTREGA INMEDIATA!



MANITOU

2021



120 ATJ · 70 h.* | 150 AETJ · 26 h.*

Haulotte

2020



OPTIMUM 8 · 55 h.* | HA12IP · 53 h.*

**a partir de*

Haulotte

2020



COMPACT 12DX | HA16RTJ · 313 h.*

Manain



SATISFACCIÓN · CALIDAD · EFICIENCIA

La primera Grove GMK5250XL-1 de Escocia va a Horizon Reinforcing & Crane Hire

Horizon Reinforcing & Crane Hire de Falkirk en las tierras bajas centrales de Escocia se ha convertido en la primera empresa de alquiler del país en ofrecer la nueva grúa todo terreno Grove GMK5250XL-1 de Manitowoc.

La empresa familiar, que opera una flota de 18 grúas, eligió la GMK5250XL-1 de 250 t de capacidad como reemplazo de su GMK6300L de 300 t, que ha demostrado ser una máquina confiable y eficiente para la empresa.

Horizon Reinforcing & Crane Hire, cliente de Manitowoc durante casi 30 años, se sintió seguro al hacer un pedido de la nueva GMK5250XL-1 en función de la calidad de las grúas Grove, la amabilidad del personal de Manitowoc Reino Unido y el servicio de asistencia receptivo brindado.

Horizon Reinforcing ofrece una flota de alquiler de 18 grúas entre torre, todoterreno, urbanas, montadas en camión y autoerigibles de 25 a 250 t, además de ofrecer corte y plegado rápido de acero de refuerzo en todo el Reino Unido.

La empresa se esfuerza por ofrecer los más altos niveles de calidad y confiabilidad, empleando operadores altamente calificados y dedicados para trabajar en una de las flotas más actualizadas de la industria. Este compromiso con la calidad y la innovación convirtió a Grove en una opción ideal para Horizon Reinforcing, que ha sido cliente de Manitowoc durante casi 30 años.

Horizon Reinforcing seleccionó la nueva Grove GMK5250XL-1 de 250 t de capacidad, en particular, como reemplazo de la GMK6300L de 300 t que compró hace unos seis años.

“La GMK5250XL-1 tiene prácticamente la misma longitud de pluma (78,5 m) que la GMK6300L (80 m) pero en cinco ejes, por lo que tenía sentido. Tiene la mejor longitud de pluma en su clase y es eficiente de instalar, lo que yo llamaría una buena grúa versátil y sin tonterías”, dijo el director Stewart Dougall, cuyo difunto abuelo fundó Horizon Reinforcing en 1973. Su padre, su tía y tres hermanos también trabajan en la empresa, lo que hace que el negocio sea en gran medida un asunto familiar.

FIABLE Y FÁCIL DE MONTAR

“La GMK6300L fue una buena máquina confiable para nosotros que fue muy fácil de ensamblar y nunca tuvo muchos problemas. En las raras ocasiones en que tuvimos un problema, se resolvió de inmediato. Los ingenieros de Manitowoc son muy útiles, al igual que los vendedores. Tenemos una excelente relación con ellos: siempre hay personas confiables con las que hablar, lo que nos dio la confianza para hacer un pedido de la GMK5250XL-1”, continuó Stewart.

La nueva grúa todoterreno GMK5250XL-1 también será rápida y sencilla de configurar para Horizon Reinforcing, gracias al CCS (Sistema de control de grúa) con jog-dial, modo configurador de pluma y posicionamiento variable de estabilizadores MAXbase. Mientras tanto, la exclusiva suspensión independiente Grove MEGATRAK con dirección en todas las ruedas hará que sea fácil y cómodo maniobrar.

Cuando la GMK5250XL-1 de Horizon Reinforcing llegó al astillero de Falkirk a mediados de julio de 2021, Stewart y sus colegas quedaron inmediatamente impresionados.

TODAS LAS COMODIDADES

“Por supuesto, probé y es una máquina muy impresionante con mu-



James Leishman, gerente de ventas de Manitowoc Reino Unido, presenta una llave de entrega ceremonial a Stewart Dougall, director de Horizon Reinforcing & Crane Hire.

cha tecnología nueva y beneficios para el operador: todas las comodidades y avances modernos. Nuestro operador, que anteriormente había trabajado con la de 300 toneladas, también quedó muy impresionado. La GMK6300L ya era una buena máquina, pero esta tiene algunos extras excelentes”, dijo.

La cabina de la superestructura del operador en la GMK5250XL-1 se puede inclinar hasta aproximadamente 20° y ofrece una vista imponente del lugar de trabajo. El asiento del operador tiene su propia suspensión y es totalmente ajustable con controles integrados en el reposabrazos. Cada control se ha dispuesto ergonómicamente para lograr lo último en comodidad, precisión y eficiencia, mientras que todos los movimientos de la grúa se muestran en la pantalla gráfica CCS en una posición ideal. El momento de carga y el sistema antibloqueo independiente con advertencia audiovisual y bloqueo de la palanca de control también ayudan al operador a mantener el control total.

Durante sus primeras dos semanas, la nueva grúa GMK5250XL-1 de Horizon Reinforcing ya se alquiló cinco veces para trabajos de ingeniería, construcción y telecomunicaciones en Escocia central.

“Significa mucho para nosotros ser la primera empresa de alquiler de grúas en Escocia en tener la GMK5250XL-1. Es un gran atractivo para nuestros clientes saber que tenemos esta máquina en nuestra flota”, concluyó Stewart.

XCMG sigue entregando plataformas

La empresa XCMG Ibérica está teniendo un final de año muy ocupado con la entrega de plataformas aéreas, tanto de brazo como de tijera.

En las tres últimas semanas de diciembre, se han realizado entregas tanto a SIM Sur como a Tecnitel.

XCMG tiene stock de plataformas disponible para los clientes, algo que está sin duda haciendo que los clientes acudan a ellos para la maquinaria que demandan.

En los próximos días, llegan 4 plataformas de 57 m para Madrid y desde Movicarga haremos un gran reportaje para teneros informados.



**MULTILIFT FUTURA,
no ponga límites a su trabajo**

 **MULTILIFT**

HIAB Iberia S.L.U. Tel.: +34 916 270 100 | Fax: +34 916 270 106 | hiab.es
C/Límite s/n, Pol. Ind. Las Fronteras, 28850, Torrejón de Ardoz, Madrid, Spain

Transgrúas CIAL entrega la primera minigrúa Jekko SPX650 versión diesel y enchufable del mundo

Esta versión ha sido entregada a Talleres Laguillo, empresa de mantenimiento industrial y calderería ubicada en Cantabria.

Hasta la fecha, cuando se hablaba de entregas de la minigrúa SPX650, se hacía referencia únicamente a modelos de baterías litio. Hoy podemos decir que se entregado la primera unidad del modelo diesel y enchufable a nivel mundial y que esta entrega ha sido realizada por Transgrúas en España.

Esta minigrúa ofrece una capacidad de carga de 5.000 kg., y un alcance máximo de 23,5m (con jib). Su modalidad de potencia automática, hace que, en función de la carga que se levanta, se ajuste la velocidad, la potencia máxima suministrada y el rendimiento del motor. Por otra parte, su

opción de motor eléctrico adicional, ofrece la posibilidad de poder trabajar en ambientes cerrados silenciosamente y sin ningún tipo de emisiones.

Sin duda, Talleres Laguillo ha adquirido un gran equipo, versátil y que ofrece innumerables ventajas y soluciones para su gran oferta de servicios.



Transgrúas CIAL entrega un equipo completo: Grúa de la gama ligera + carrocería basculante

Materiales de Construcción Buena Vista adquiere una grúa hidráulica articulada Fassi F90B.2.23 a TRANSGRUAS CIAL en su delegación de Vitoria.

El departamento comercial de Transgrúas realizó un gran trabajo de asesoramiento cuando su cliente buscó consejo de un especialista para la compra de su nuevo equipo. Materiales de Construcción Buena Vista, empresa ubicada en Vizcaya, ofrece todo tipo de materiales para la construcción desde hace más de 35 años. Cuentan con unas instalaciones de 18.000 m², con gran variedad de productos en stock y exposición de materiales.

Con la adquisición de esta nueva Fassi F90B.2.23, consiguen una grúa ligera, de 8,43tm. de capacidad de carga y 9,85m de alcance. Esta grúa, cuenta con el sistema de estabilidad Fassi FSC H, una rotación de 410°, limitador electrónico FX500 y distribuidor D850. En cuanto a la carrocería, se trata de un modelo basculante, de medidas 4.800x2.550x800mm con dos laterales por banda.



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

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



ForSte 27D Speed

ForSte 27D SPEED de Socage: 27 m en 3500 kg

El fabricante Socage, fruto de la clara apuesta por la continua evolución y diferenciación de producto, presenta la nueva plataforma sobre camión ForSte 27D SPEED, la plataforma doble articulada montada sobre vehículo de 3.500kg más alta del mercado. Un modelo de récord, fácil de usar y fiable que aumenta la seguridad, información y asistencia al operador.

Destaca especialmente por sus grandes prestaciones junto al acabado Speed H+H que ofrece la estabilización automática de serie con estabilizadores verticales fijos entre otras novedosas características y completo equipamiento también de serie.

Las grandes prestaciones, tanto de altura de trabajo como de alcance lateral, garantizan un amplio diagrama de trabajo que dota de una productividad exclusiva al modelo. Capaz de llegar a una altura de trabajo de 27,20 m y un alcance lateral de 12,00 m con una capacidad de carga de 230 kg o 300 kg.

La completa instalación hidráulica multifunciones permite un funcionamiento fluido y preciso. Una nueva sensación en el uso de las plataformas sobre vehículos, movimientos mucho más suaves y proporcionales con mayor control por parte del operador, incluso con maniobras simultáneas.

Socage ha apostado muy fuerte por I+D+i y como resultado están lanzando modelos al mercado muy competitivos, con estabilización automática y completo equipamiento de serie en una clara estrategia de diferenciación de producto.



La Socage ForSte 27D SPEED, es una solución ideal para todo tipo de empresas y profesionales con las mayores exigencias en altura, así como una perfecta opción para las empresas de alquiler sin conductor que quieren ofrecer a sus clientes plataformas sobre camión de prestaciones superiores a las habituales en el mercado.

¿Qué ventajas tiene la estabilización automática de serie?

Mejora la productividad, la simplicidad de uso y la seguridad. La estabilización automática, que Socage incluye de serie en estos modelos, simplifica la maniobra más realizada y complicada en el uso diario de una plataforma, así como aumenta la seguridad reduciendo los errores del operador en la estabilización. Permite la estabilización con un solo pulsador incluso desde la cesta, así como el cierre automático.

Otra ventaja destacada es el recorrido extra de los estabilizadores verticales SOCAGE que aportan también una mayor capacidad para superar desniveles y no dañan la superficie, junto con los estabilizadores verticales fijos que facilitan claramente el emplazamiento de la plataforma.

En el siguiente video, más información del modelo 27D: <https://movicarga.com/forste-27d-speed-de-socage-27-m-en-3500-kg/>



Pinche para ver el video



60 equipos

60 equipos Ausa para Jofemesa

Jofemesa recibe el primer equipo de los 60 pedidos a Ausa. Se trata del dúmper de más capacidad de Ausa de 10 t.

La empresa de alquiler Jofemesa ha recibido en sus instalaciones de Madrid el nuevo dúmper de Ausa de 10 t. Jofemesa recibe el primer equipo de 60 unidades pedidas para este año.

Como parte de su estrategia de crecimiento, Jofemesa ha realizado un importante pedido a Ausa de 60 máquinas que irán llegando a lo largo del año. Este modelo que han recibido es el D1001APG, un equipo rentable, seguro y tecnológicamente avanzado. Equipa una tolva giratoria de 180 grados y tiene una capacidad de 10 toneladas, convirtiéndose en el dúmper articulado de mayor capacidad de AUSA. Su transmisión con convertidor garantiza una rápida entrega de potencia y velocidad.

Joaquín Fernández, CEO y Consejero Delegado de Jofemesa explica a Movicarga: "Ausa es una marca líder en el mercado, y nosotros tenemos una relación muy buena con ellos. Cuentan con unos equipos muy resistentes que tienen un alto rendimiento. Desde Jofemesa seguimos ofreciendo a los clientes maquinaria nueva para que sepan que pueden trabajar de forma segura y con la máxima fiabili-

“

La empresa de alquiler Jofemesa ha recibido en sus instalaciones de Madrid el nuevo dúmper de Ausa de 10 t. Jofemesa recibe el primer equipo de 60 unidades pedidas para este año.

”

dad. El llevar el servicio en nuestro ADN nos hace comprometernos ante los clientes, para ofrecerles la máxima calidad y ellos lo valoran sobremanera. Estamos trabajando para hacer la empresa más sostenible, con máquinas con bajas emisiones de CO². Además, un cliente que prueba una máquina nueva, no le des máquinas con más de 3 años porque no las quiere. En Jofemesa apostamos por la calidad, el servicio y el compromiso de estar al lado de los clientes siempre. Este pedido de 60 máquinas a AUSA es sólo parte del aumento de flota que estamos haciendo”.

El dumper D1001APG destaca por ofrecer un mantenimiento muy sencillo, pues la disposición de todos los elementos se ha pensado para tener la máquina parada el menor tiempo posible. Incluye la opción Smart Stop, que apaga el motor cuando no está en uso. Con ello disminuirás notablemente el consumo de combustible, manteniendo unas bajas emisiones de CO².

Además, en el puesto de cabina incorpora un display digital en el puesto de conducción donde encontrarás toda la información de la máquina a tiempo real, como la velocidad, revoluciones, niveles de líquidos y alarmas.

DESDE JOFEMESA SEGUIMOS OFRECIENDO A LOS CLIENTES MAQUINARIA NUEVA PARA QUE SEPAN QUE PUEDEN TRABAJAR DE FORMA SEGURA Y CON LA MÁXIMA FIABILIDAD. EL LLEVAR EL SERVICIO EN NUESTRO ADN NOS HACE COMPROMETERNOS ANTE LOS CLIENTES, PARA OFRECERLES LA MÁXIMA CALIDAD Y ELLOS LO VALORAN SOBREMANERA. ESTAMOS TRABAJANDO PARA HACER LA EMPRESA MÁS SOSTENIBLE, CON MÁQUINAS CON BAJAS EMISIONES DE CO2. ADEMÁS, UN CLIENTE QUE PRUEBA UNA MÁQUINA NUEVA, NO LE DES MÁQUINAS CON MÁS DE 3 AÑOS PORQUE NO LAS QUIERE. EN JOFEMESA APOSTAMOS POR LA CALIDAD, EL SERVICIO Y EL COMPROMISO DE ESTAR AL LADO DE LOS CLIENTES SIEMPRE



JOFEMESA
ALQUILER DE MAQUINARIA



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

www.jofemesa.com

Madrid - Asturias - Valencia - Castellón - Alicante - Andalucía

902 220 252



75 metros

Segunda ForSte 75TJJ de Socage para MinoEge, a la espera de la 100 metros

Socage ha entregado la segunda ForSte 75TJJ de 75 m a la empresa MinoEge para ampliar su flota de alquiler. MinoEge ha vuelto a confiar en Socage por sus equipos de alto rendimiento, por su versatilidad y sus prestaciones. Ya han firmado la adquisición de una ForSte 100TJJ, un modelo que vimos en la feria de GIS y que volveremos a ver en Bauma en octubre.

"La empresa MinoEge siempre ha sido una escuela para nosotros, una fuente de inspiración para brindar soluciones precisas e innovadoras - declara Alessandro Flisi, Gerente de Pruebas y Director de Producción de Socage. Me siento realmente honrado de que Dario y Matteo, junto con su personal, nos hayan nuevamente elegido como proveedores".

MinoEge, empresa histórica en el alquiler de plataformas aéreas y grúas móviles, sector en el que actúa desde 1991, busca la renovación continua y constante para ofrecer una flota de vehículos actualizada a su amplia clientela y satisfacer las más variadas necesi-

“

MinoEge ha vuelto a confiar en Socage por sus equipos de alto rendimiento, por su versatilidad y sus prestaciones. Ya han firmado la adquisición de una ForSte 100TJJ.

”

dades de trabajo en altura. La ForSte 75TJJ, con 75 m de altura de trabajo, además de caracterizarse por una gran cesta con una capacidad máxima de 600 kg y un considerable alcance lateral de 40 m, también está equipada con un cabrestante que puede levantar 2,5 t - el modelo anterior suministrado por Socage tenía una capacidad máxima de 1,5 t -. La máquina también cuenta con un control remoto por radio, lo que hace que el trabajo del operador sea más fácil, preciso y seguro.

“Estos son los elementos fundamentales y característicos que fortalecen la relación entre proveedor y cliente, la disposición a escucharlo y compartiendo la mejora constante del producto”, confirma Dario Giro, Presidente de MinoEge.

Para consolidar la relación de confianza mutua, Fiorenzo Flisi y Dario Giro han firmado recientemente el suministro de una ForSte 100TJJ, una máquina de gama alta que se expandirá en la próxima Bauma 2022.

LA FORSTE 75TJJ, CON 75 M DE ALTURA DE TRABAJO, ADEMÁS DE CARACTERIZARSE POR UNA GRAN CESTA CON UNA CAPACIDAD MÁXIMA DE 600 KG Y UN CONSIDERABLE ALCANCE LATERAL DE 40 M, TAMBIÉN ESTÁ EQUIPADA CON UN CABRESTANTE QUE PUEDE LEVANTAR 2,5 T - EL MODELO ANTERIOR SUMINISTRADO POR SOCAGE TENÍA UNA CAPACIDAD MÁXIMA DE 1,5 T -. LA MÁQUINA TAMBIÉN CUENTA CON UN CONTROL REMOTO POR RADIO, LO QUE HACE QUE EL TRABAJO DEL OPERADOR SEA MÁS FÁCIL, PRECISO Y SEGURO.



Fabricamos plataformas,
vendemos servicio

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



info@socage.es

socage.es

Tel.: 961 66 54 35

Anmopyc celebró su Asamblea General Ordinaria en el Complejo Aura (Zaragoza)

La Asociación ANMOPYC realizó su encuentro anual en Zaragoza, un foro de debate único y un lugar donde intercambiar experiencias, conocimiento e información del sector.



Para esta Asamblea se llevaron a cabo acciones tales como:

1.- PRESENTACIONES

Quieren que su Asamblea anual se convierta en un punto de referencia del conocimiento del sector y para ello invitaron a tres ponentes de primer orden que ofrecieron su punto de vista sobre la situación actual y futura de la economía mundial y del sector.

Pedro Baños, Analista, escritor y conferenciante en Geopolítica, Estrategia, Defensa, Seguridad, Terrorismo, Inteligencia y RR.HH.

Presenta el programa de TV “La mesa del coronel” que se emite en Cuatro.

Ha editado tres libros:

- Así se domina el mundo. Desvelando las claves del poder mundial.
- El dominio mundial: Elementos del poder y claves geopolíticas.
- El dominio mental: La geopolítica de la mente.



Nos habló sobre el “Panorama geopolítico y geoeconómico: su influencia en la empresa”.

LUIS ANGEL SALAS, ACTUALMENTE CEO DE LOXAM HUNE ESPAÑA

Además, ha sido Director de RR.HH. Corporativo y de Desarrollo Internacional en Hune, donde ha participado en la creación, desarrollo y reestructuración del Grupo desde el 2007, así como Director de Organización y Recursos Humanos de Delphi Automotive Systems España y Director de RR.HH. de Caixa Pontevedra (integrada en Nova Caixa Galicia Banco, hoy ABANCA). A su vez es formador de directivos y colabora como pro-

fesor en Escuelas de negocios y ha realizado diversas publicaciones en Revistas de economía y ciencias sociales. De 2016 a 2019 fue vicepresidente y miembro del Board de la ASOCIACIÓN EUROPEA de ALQUILADORES (ERA).

Luis Angel Salas ha sido el primer español en recibir el premio como “Rental Person of the Year”, por la Asociación de alquileres europea, ERA. Nos dará una imagen de la situación de alquiler a nivel Europa.

Nos dió su visión sobre “La situación de alquiler a nivel Europa”.





Chris Sleight, Managing director de OFF-HIGHWAY RESEARCH. Off-highway Research es la principal constructora de nuestro sector y proporcionó información sobre la evolución y perspectivas de la venta de maquinaria de nuestro sector.

Nos proporcionó información sobre “La evolución y perspectivas de la venta de maquinaria de nuestro sector”.

3.- RENOVACIÓN PARCIAL DEL COMITÉ DIRECTIVO

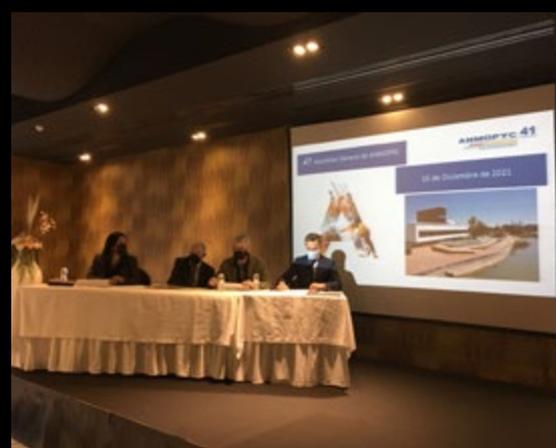
También renovaron parte de su Comité Directivo, como es preceptivo cada dos años, según marcan nuestros Estatutos.

Su Comité es el órgano de representación de los asociados, vigila el funcionamiento de la Asociación y establece la orientación de nuestras actividades.

Después de la votación, quedó compuesto por las siguientes empresas y sus respectivos representantes:

EMPRESA	CARGO
AUSA	Presidente
SIMA	Vice Pte 1º
ALBA	Vice Pte 2º
CINTASA	Tesorero
DICSA	Secretaria
ATLAS COPCO	Vocal
COMANSA	Vocal
ENARCO	Vocal
IMPLASER	Vocal
JASO	Vocal
LIEBHERR	Vocal
PRAMAC	Vocal
PUTZMEISTER	Vocal
TAIM WESER	Vocal
TENDO	Vocal
TORGAR-FRACO	Vocal
UMACON	Vocal
ITAINNOVA	Vocal

Al finalizar la Asamblea se celebró una comida networking, en la que los asistentes intercambiaron impresiones en un ambiente distendido y dinámico.



2.- MESA REDONDA

Para finalizar, celebraron una Mesa redonda en la que varios de sus asociados debatieron sobre la situación del sector y de cómo la escasez de componentes y aumento de costes de materias primas, electricidad y transporte no están afectando.

Moderador:
Isidoro de la Flor, Director Comercial de DEUTZ Spain

Ponentes: Jordi Perramon, CEO de AUSA
José Luis del Prim, CEO de ENARCO
Stoian Markov, CEO de HIDROMEK WEST
José Antonio Nieto, CEO de PUTZMEISTER Ibérica





RAISING THE STANDARDS

PL  **TFORN**
B A S K E T

www.platformbasket.com



Made in Italy



Ponencia de Chris Sleight, Managing director de OFF-Highway Research, en la Asamblea de Anmopyc

Off-Highway Research es la principal consultora del sector y ha expuesto información sobre la evolución y perspectivas de la venta de maquinaria de nuestro sector.



MERCADO GLOBAL

Antes del Covid, se esperaba un periodo de recesión para el año 2020. El descenso global esperado SE REDUJO por un temprano estímulo en China (A partir de abril de 2020).

El efecto rebote en 2021, fue de más volumen en China, y se produjo la posibilidad de un AÑO RECORD.

Con bajos tipos de interés, el crecimiento del ahorro personal en la pandemia, más el teletrabajo, han resultado positivos para la edificación residencial. Todo ello ha sido positivo para las ventas de los equipos compactos.

Cadena de suministros de equipos/componentes, problemas en el transporte marítimo y logística, con una oferta por debajo de la demanda.

- Volúmenes altos que deberían duplicarse en 2022
- Más allá de 2022, ¿cómo será de elevado el gasto en consumo?
- La industria de la construcción con dificultades en general, por el abastecimiento y la escasez de mano de obra.

VENTAS DEL MERCADO GLOBAL

En 2021, va a ser un año récord.

COMPORTAMIENTO DE LA INDUSTRIA RESPECTO A LAS FINANZAS DE LOS FABRICANTES OEM INTERNACIONALES Y CHINOS

Se incluyen a los 19 fabricantes internacionales. Se ve una clara recuperación.

FINANZAS DE LOS FABRICANTES INTERNACIONALES DE EQUIPOS – COMPARACIÓN DE LOS INGRESOS DEL T3

Con los 19 mayores fabricantes internacionales, se puede apreciar

mayores ingresos en T3 registrados. Hay una mejora del +22% en las ganancias frente al T3 del año 2020.

Los márgenes del T3 fueron de 14,1% en el 2018, del 12% en el 2019, del 9,9% en el 2020 y del 11,4% en el 2021.

COMPORTAMIENTO DE LA INDUSTRIA INTERNACIONAL + FINANZAS DE LOS FABRICANTES CHINOS DE EQUIPOS

De los 19 mayores fabricantes internacionales, 7 son chinos. Hay un récord de ingresos en T1 y T2. Los márgenes respetables de los fabricantes chinos son del 16%. La recesión por covid está menos pronunciada.





PERSPECTIVAS A CORTO PLAZO

- Crecimiento de ingresos y márgenes estancados
- Restricciones en el suministro y transporte marítimo han fijado un techo a la producción
- Los fabricantes se enfrentan a mayores costos de producción
- Aunque la demanda permanece alta y continuará así en 2022, ¿están los distribuidores y clientes con exceso de pedidos? ¿Es una demanda real? ¿Hay riesgo de auge y caída?
- ¿Mejorará el suministro para los fabricantes internacionales si se enfría la demanda china?
- No se aprecia alivio para los cuellos de botella en el transporte marítimo y la logística internacionales.
- Continuará la falta de capacidad y precios elevados.

CHINA A FONDO

Se ve un fuerte crecimiento en 2020 por el estímulo en el gasto. Los volúmenes son comparables a 2010/2011. Hay cambios significativos en la estructura del mercado de una década atrás.

CHINA: VOLUMEN DEL MERCADO (UNIDADES)

Se ve un fuerte crecimiento desde 2017. Se ve una bajada mínima en 2021, y continuará esta bajada. El mercado chino tiene una gran demanda de cargadoras sobre ruedas. La demanda de grúas ha crecido también, así como las cargadoras y motoniveladoras.

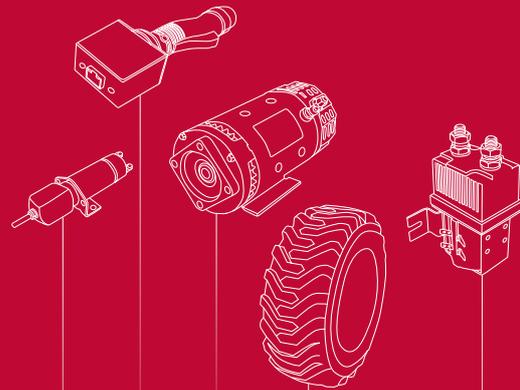


INDIA A FONDO

India está sufriendo un segundo año de crecimiento interrumpido. Es prometedor a largo plazo.



↑↑ ESE ERRE



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

www.sr2002.com



24 HORAS AL DÍA 365 DÍAS AL AÑO



SERVICIO RÁPIDO Y CENTRADO EN PROPORCIONAR SOLUCIONES



PERSONAL CUALIFICADO PARA AYUDARLE EN CUALQUIER SOLICITUD



CALIDAD ÓPTIMA A PRECIOS MUY COMPETITIVOS

VENTA DE EQUIPOS EN INDIA (UNIDADES)

La línea gris era la perspectiva del mercado de India sin covid. La línea roja es el comportamiento del mercado y sus perspectivas con covid. El mercado más grande en India es el de retrocargadoras.



EUROPA: VOLUMEN DEL MERCADO (UNIDADES)

La recuperación podría haber sido más fuerte si hubiese máquinas para vender. Pero hay una falta de maquinaria.



CAMBIOS EN LOS MERCADOS POR PAÍSES

En los cambios por países, vemos como España, en penúltima posición, experimentó un crecimiento del 12% en 2021, mientras que en el año 2020, sufrió una bajada del 26%. Esperan que España se recupere en dos años, en vez de en uno, como el resto de países.



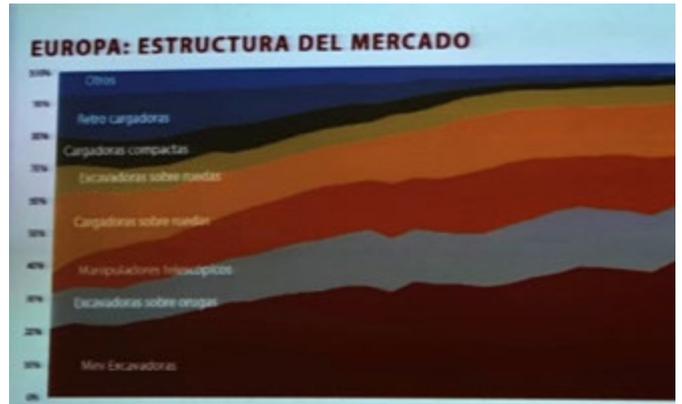
EUROPA: ESTRUCTURA DEL MERCADO

En el gráfico se muestra los diferentes productos.

EUROPA: PRODUCCIÓN Y VENTAS

Algunos fabricantes han cerrado fábricas en Europa. Un resumen de lo que pasa en el mercado europeo es:

- Descenso general -15% en 2020 (mejor de lo esperado)
- Volumen de equipos favorable.



- Crecimiento en 2021 mayor de lo esperado con +15%
- Recuperación limitada por la disponibilidad de máquinas
- Problemas generales en la construcción por el suministro de materiales y escasez de mano de obra
- Reducción de la industria global. China suministrando a los mercados emergentes ¿es igual a flujo continuo de producción en Europa?
- UK e Irlanda: Covid 19 más Brexit, lleva a una inquietud a largo plazo. Impacto total por ver, debido al apoyo del gobierno



EE.UU.: VOLUMEN DEL MERCADO (UNIDADES)

Se ve un crecimiento continuo en EE.UU.

En Norteamérica en resumen hay una caída del -8% en 2020, no tan fuerte como se temía. Los volúmenes permanecen en un nivel alto. El crecimiento esperado del 12% es año da un nuevo mercado al alza. Hay un impulso significativo para los equipos compactos en 2020 y más allá de la actividad residencial. Los cargadores compactos sobre orugas (CTLs) están creando nuevos mercados y encontrando nuevas aplicaciones así como reemplazando a las minicargadoras (SSL). Hay potencial para un fuerte repunte y crecimiento a medio plazo gracias al estímulo en el gasto y un boyante mercado residencial, pero el crecimiento en los equipos más grandes costará tiempo.



EN RESUMEN: PERSPECTIVA GLOBAL

Para este año, habrá una fuerte demanda, pero ¿será capaz la industria de suministrar? Habrá un incremento de la presión inflacionista. Después del 2022, la respuesta de las políticas ¿será crítica? Los cambios sociales pueden tener un impacto, y ¿cuándo llegará la recesión?



PREVISIÓN PARA EL 2021-2022

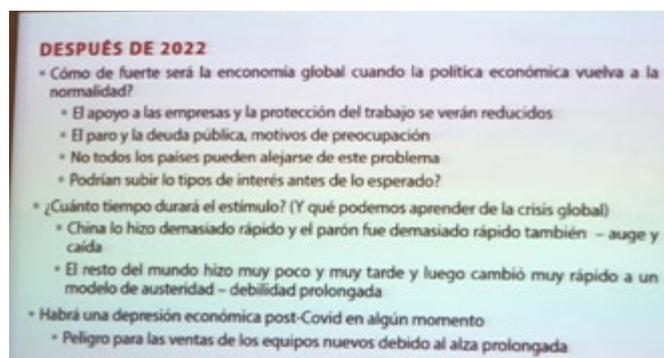
- Récord en ventas globales en 2021
- Continúa el fuerte repunte que sigue hacia 2022: Los OEMs tiene completas sus reservas de pedidos y hasta bien entrado 2022 agotada su producción
- El suministro de componentes y la capacidad del transporte marítimo son un lastre para el crecimiento: Útil para precio y márgenes,

pero también un quebradero de cabeza, plazos de entrega de los proveedores, mayores costos de producción, mayores costos en los envíos, etc. No se sabe cuándo mejorará la situación del transporte y la logística.

DESPUÉS DEL AÑO 2022

- ¿Cómo de fuerte será la economía global cuando la política económica vuelva a la normalidad? El apoyo a las empresas y la protección del trabajo se verán reducidos. El paro y la deuda pública, serán motivos de preocupación. No todos los países pueden alejarse de este problema. ¿Podrán subir los tipos de interés antes de lo esperado?
- ¿Cuánto tiempo durará el estímulo? ¿Qué podemos aprender de la crisis global? China lo hizo demasiado rápido y el parón fue demasiado rápido también. (auge-caída). El resto del mundo hizo muy poco y muy tarde y luego cambió muy rápido a un modelo de austeridad (debilidad prolongada).
- Habrá una depresión económica post covid en algún momento, y habrá un peligro para las ventas de los equipos nuevos debido al alza prolongada.

En el futuro, hay empresas que se plantean seguir teletrabajando. Se viajará menos y quien sabe si habrá una amenaza para la edificación no residencial y los equipos asociados a la misma.



TVH anuncia la adquisición de Rentalift

TVH Equipment ha adquirido la empresa de alquiler y venta de plataformas aéreas de trabajo Rentalift BV a sus actuales propietarios, Van den Dorpe handling Equipment, que buscan centrarse más en sus otros negocios en logística y actividad portuaria.

Rentalift fue fundada en 2001 por la familia Deschrijvere - De Leersnyder y tiene su sede en Izegem, al norte de Kortrijk. Es el distribuidor de las plataformas montadas sobre camión y sobre orugas Multitel, los elevadores de tijera sobre orugas de Almac y las grúas de araña y pick & carry Jekko. También opera una flota de alquiler que incluye, tijeras, soportes para camiones, elevadores de araña, grúas de araña y manipuladores telescópicos, que cubren Flandes Oriental y Occidental.

TVH Equipment tiene su sede en las cercanías de Waregem con ubicaciones en Diksmuide, Sint-Niklaas, Londerzeel, Amberes, Nivelles y Maaseik.

Simon Van den Dorpe dijo: “Estamos convencidos de que al equipo de Rentalift y a sus clientes les irá perfectamente como parte de TVH Equipment. Es el socio adecuado para garantizar la continuidad en la calidad del servicio y un mayor crecimiento. La adquisición les permite especializarse aún más como una fuente de alquiler integral para clientes en la industria, la construcción, los eventos, las autoridades locales y las obras de infraestructura”.

El director ejecutivo de TVH, Kristof Coudenys, agregó: “Para los clientes de Rentalift, nada cambiará. Sus contactos de confianza les seguirán asesorando a diario desde Izegem con el servicio de alta calidad al cual están acostumbrados.”



Anmopyc da la bienvenida a nuevos miembros

ANMOPYC sigue creciendo con la incorporación de cuatro nuevos miembros.



sigue creciendo



¡ Gracias por vuestra confianza !

ACCESUS

Accesus está dedicado desde 2009 al diseño, fabricación y venta de andamios y plataformas suspendidas para trabajos en altura y accesos especiales.

Accesus cuenta con un equipo humano con más de 10 años de experiencia ofreciendo soluciones de calidad, diseño y seguridad. Les definen valores como la exigencia y la rigurosidad en la fabricación y homologación de sus productos y protocolos.

Ofrecen servicio 360° con formaciones para montajes y mantenimiento de los equipos.

Clientes y proveedores les reconocen como líderes nacionales, con una fuerte proyección internacional, dentro del sector del andamio colgante y trabajos en altura.

Su propuesta de valor es poder ofrecer a los visitantes y potenciales clientes, que Accesus es una empresa que ofrece productos de alta calidad y versatilidad, especialmente diseñados para el sector de la construcción, la industria y la obra civil.

Los productos Accesus son útiles en amplísimos sectores como el eólico (para el mantenimiento de aerogeneradores), industrial (para trabajos en chimeneas, altos hornos, depósitos, silos, tanques...) y obra civil (edificios, viviendas, puentes, presas, entre otros).

Sus productos tienen una gran versatilidad y modularidad, por lo que son compatibles entre ellos y permiten, con muy poca inversión, añadir piezas y conseguir así productos nuevos con aplicaciones distintas.

MAQUINTER

Más de 50 años en el sector de la maquinaria para la obra pública, la construcción y la minería, avalan a Maquinter como experto

en reconocer y cubrir las necesidades de los clientes en todos estos sectores.

Ofrecen la necesaria flexibilidad para adaptarse a las necesidades cambiantes del mercado, procurando satisfacer todas sus demandas.

La calidad de sus marcas, no sólo en cuanto a oferta de diseño, fiabilidad y rentabilidad, sino, sobre todo, respecto al servicio posventa que necesitan, hacen de Maquinter un referente en el sector.

50 años de amistad con los clientes, fomentando confianza y respeto mutuo y de ética profesional, ofreciendo seriedad a los clientes y proveedores

50 años de evolución, integrando nuevas tecnologías y protección del medio ambiente en los productos que ofrecen.

ASCENDUM

Desde su nacimiento en 1959 en Portugal bajo la denominación Autosueco, la expansión y consolidación de Ascendum a nivel internacional ha sido imparable. Un proceso de internacionalización que arrancó en 1999 con la llegada a España de la compañía y que en la actualidad se extiende a 14 países, consolidándose durante todos estos años como un claro referente en el sector de maquinaria de construcción, minería, industria, obra pública, manipulación y reciclaje, agricultura y otros sectores.

Ascendum cuenta en España con una red mixta compuesta de bases propias, concesionarios y servicios colaboradores. En total 28 puntos de atención a nuestros clientes, que garantizan un servicio rápido y eficaz.

En 2012, experimenta un importante proceso de transformación, con la constitución del

holding del grupo, su reconversión en S.A. y el cambio a la actual denominación: Ascendum Group.

La búsqueda de un equilibrio es fundamental para la creación de valores, la sostenibilidad del medio ambiente y el compromiso social; por ello, su interés en el desarrollo está siempre basado en la sostenibilidad que se necesita para asegurar un futuro duradero.

Cuentan con un sistema de gestión auditado externamente conforme al RD 39/1997 y de un Sistema de Gestión de la Calidad certificado conforme con la Norma ISO 9001:2015.

OLIPES

OLIPES comienza sus actividades en España en el año 1993, con un equipo de profesionales altamente especializado en el mundo de los lubricantes para sectores industriales.

El constante proceso de innovación y reinversión ha permitido que OLIPES evolucione rápidamente, y en la actualidad sea uno de los referentes para el sector petroquímico internacional, con más de 2.500 referencias de productos, en 75 sectores industriales y presencia en más de 45 países.

Su nueva fábrica inaugurada en 2004 en la localidad de Campo Real (Madrid), es el hito que marca un antes y un después en la historia OLIPES. En sus 13.000 m² de extensión, cuenta con una capacidad de almacenamiento a granel superior a 3,6 millones de litros, 4.500 m² destinados a planta productiva, laboratorios y oficinas de 4.500 m² y un almacén logístico robotizado de 18.000 m³ de capacidad para producto terminado.

La capacidad de producción total de las actuales instalaciones supera las 20.000 Tn/año en grasas lubricantes y las 100.000 Tn/año entre las diferentes líneas de producto.

Las inversiones de mejora continuada en las líneas de envasado y almacenaje, garantizan la máxima productividad, la flexibilidad en el envasado de la marca OLIPES y para otras marcas con los mínimos tiempos de entrega.



AUSA culmina la venta de Excelway e inicia un plan para doblar la facturación en cinco años

AUSA, fabricante global de vehículos industriales compactos todoterreno, ha llegado a un acuerdo con Madvac, marca canadiense de vehículos y chasis compactos polivalentes, y con Kaoussis, fabricante líder de Grecia en equipamiento para la gestión de residuos, para la venta de la gama Excelway. Bajo esta marca, se comercializaban los vehículos de limpieza y mantenimiento vial de AUSA, que a partir de ahora se enfocará en el desarrollo de su negocio de maquinaria industrial para seguir con el plan estratégico de expansión de la compañía.

“En 2022 AUSA iniciará un importante plan de expansión internacional con el objetivo de doblar la facturación en cinco años. Conseguiremos este objetivo enfocándonos en nuestra gama de vehículos industriales, los cuales han sido el core business de nuestra empresa desde sus inicios. Con Excelway hemos desarrollado unos grandes conocimientos a nivel tecnológico que estamos aprovechando para mejorar todos nuestros productos”, explica Ramón Carbonell, CEO de AUSA. “Después de un largo proceso que activamos durante el 2020, creemos que las propuestas de Madvac y Kaoussis han sido las mejores para que la línea de productos Excelway pueda entrar en una nueva fase de desarrollo y cubrir la demanda existente”, añade.

El nuevo plan estratégico de AUSA pasa por un importante crecimiento en Norteamérica, Asia-Pacífico y Europa Central, regiones donde actualmente el fabricante ya tiene presencia, y donde pretende aumentar su penetración.

Para hacer frente a este importante crecimiento internacional, AUSA realizó inversiones de 12 millones de euros para la renovación de sus modelos en el período 2016-2020 y tiene previsto unas inversiones similares para actualizar su catálogo de modelos más compactos durante los próximos años.



“Tenemos la mejor y más variada gama de productos industriales de nuestra historia. Unas máquinas eficientes, robustas y seguras que satisfacen las necesidades de nuestros clientes en todo el mundo. Las ventas de nuestra gama industrial han aumentado más de un 80% desde 2016 y, junto a las inversiones que hemos realizado para mejorar nuestras instalaciones, las cuales tienen una capacidad de producción de 10.000 vehículos anuales, y un gran equipo humano, estamos convencidos de que es el mejor momento para focalizar nuestro negocio y apostar fuerte por estos mercados” concluye Ramón Carbonell.

Anapat ya tiene fecha pasa su asamblea: 19 y 20 mayo 2022 en Toledo

ANAPAT celebrará su Convención anual en Toledo los días 19 y 20 de mayo, en el Hotel Beatriz.

La idea es que los fabricantes expongan máquinas y sean jornadas dinámicas, interactivas y de networking, como siempre con charlas del sector.

La cena se va a celebrar en el Cigarral del Ángel, un entorno inigualable con vistas de Toledo de fondo.

ANAPAT está destinando que se pueda acudir al espectáculo Puy du Fou en la segunda Jornada.

Para aquellos que quieran patrocinar la Convención, se pueden poner ya en contacto con Antonio, Elisabet o Jorge de ANAPAT o cualquiera de los miembros de la Junta directiva.

Si alguien está interesado en hacerse socio, ANAPAT manda toda la información necesaria también.



28ª Convención de ANAPAT
19 y 20 de Mayo de 2022
TOLEDO



ESPECIAL TRANSPORTE



GOLDHOFER

RAINER AUERBACHER: MIEMBRO DE LA JUNTA, RESORT TRANSPORT TECHNOLOGY

Mov.- ¿Cómo se ha desarrollado el 2021 para vosotros?

A pesar de todas las incertidumbres causadas por la actual situación de pandemia y el cuidado de todos los socios y empleados, los desarrollos en el lado comercial de los equipos de transporte de Goldhofer han sido exitosos. En general, ha sido un desafío asegurar la cadena de suministro y las capacidades de producción, pero lo estamos logrando.

Había una gran demanda que hemos trasladado con éxito a la recepción de pedidos en base a nuevos desarrollos técnicos. El creciente volumen de transporte y las nuevas plantas de energía eólica de última generación respaldaron el éxito de nuestro nuevo kit de transporte de palas y torres como «BLADES», FTV 850 y adaptadores de torre RA 2-110. Además, la exitosa solución «ADDRIVE» aumentó las opciones con el «ADDRONIC» adicional y mostró un desempeño completo en un trabajo en México. También hemos visto que nuestra amplia gama existente de productos ha tenido éxito y ha sido demandada por nuestros clientes.

Mov.- El transporte especial es un sector muy personalizado, tanto los equipos como el trato con el cliente, ¿qué os distingue a vosotros?

La combinación para apoyar al cliente en sus requisitos individuales y la intención de centrarnos en las necesidades específicas de los clientes es el impulso que enfocamos. La solución premium resultante y las conversaciones entre los socios respalda todo lo que hacemos en términos de nuestros desarrollos y, a menudo, marca la diferencia.

Mov.- ¿Cómo han ido las ventas en 2021? ¿Qué modelos se demandaron más?

Además de los nuevos desarrollos, que tuvieron un impacto positivo también en la región ibérica, la gama de «STEPSTAR» obtuvo una gran demanda al igual que nuestra amplia gama en las unidades de transporte modulares con y sin motor.

Mov.- ¿Ha habido alguna venta que haya sido especialmente significativa?

Para nosotros, cada compra de nuestros clientes es importante, aunque ha sido notable el volumen que Transportes LASO ordenó para apoyar el crecimiento de su flota de transporte.

Mov.- Vuestros clientes realizan transportes muchas veces increíbles, ¿queréis compartir con nosotros alguno que haya sido excepcional?

Del gran número de transportes pesados y especiales del año pasado, cabe destacar dos proyectos con soluciones de transporte completamente nuevas:

Desde marzo hasta mayo de 2021, Transportes Muciño realizó un transporte innovador: en una ruta extremadamente desafiante, dos componentes principales que pesaban 380 t y 320 t respectivamente.





te tuvieron que ser trasladados desde el puerto de Tampico hasta la planta de energía en construcción en Tamazunchale.

En construcción en el estado mexicano de San Luis Potosí, se trata de una central de gas de 514 MW y la más grande de América Latina.

Al final, se pusieron en práctica múltiples combinaciones de módulos de alta resistencia Goldhofer y el puente de vigas altas »FAKTOR« 5. El peso bruto sin camiones fue de hasta 705 t. Sin embargo, el transporte no podría haberse realizado sin el »ADDRIVE« de Goldhofer y el nuevo »ADDRONIC«. Con »ADDRONIC«, se pueden sincronizar las funciones básicas como dirección, nivelación y conducción de hasta cuatro módulos »ADDRIVE«. Además de eso, la integración de una flota PST o THP existente en la combinación de transporte se puede realizar fácilmente.

Aprovechar la energía eólica para la generación de energía es una historia de éxito, y las turbinas eólicas de última generación son más grandes que nunca. Para transportar los componentes cada vez más largos y pesados de forma rápida y segura a menudo a destinos remotos, P. Schwandner Logistik + Transport GmbH (Pfreimd) ha agregado una serie de nuevas soluciones de transporte de Goldhofer a su flota de vehículos especiales. Eso incluye tres remolques »BLADES« para el transporte confiable de palas de turbina con una longitud de más de 80 metros. Los carros de arrastre dirigibles hidráulicamente están equipados con una interfaz, un nuevo portador hidráulico de la punta de la hoja certificado por Vestas. Para cumplir con los crecientes requisitos actuales en términos de altura, peso y seguridad al transportar componentes de torre ultrapesados y voluminosos, el experto de la región del Alto Palatinato confiará en el futuro en el adaptador de torre RA 2-110 más desarrollado de Goldhofer. Con esta combinación, Schwandner cumple con las estrictas especificaciones de un concepto de seguridad para el transporte en torre desarrollado conjuntamente

te y prescrito por Vestas Wind Energy A/S (Aarhus, Dinamarca), el mayor fabricante mundial de soluciones de energía eólica.

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

Apoyamos a nuestros clientes en el éxito de su negocio con un paquete de servicios combinados de planificación del proceso de transporte, formación del personal y servicio posventa. Los clientes de Goldhofer se benefician no solo del equipo, sino también de amplios servicios y conocimientos prácticos basados en décadas de experiencia. En resumen: Reciben un importante valor añadido para su empresa y su equipo.

Mov.- La falta de suministros y la subida de precios es una tónica general en todos los fabricantes, ¿para vosotros también? ¿Se demoran mucho los plazos de entrega

Ciertamente, la situación del material actual es un gran desafío. En general, nos esforzamos por mantener estructuras de precios aceptables y asegurar plazos de entrega confirmados. Si bien aumentamos nuestras capacidades, la gran demanda de nuevos equipos alarga nuestros tiempos de entrega.

Mov.- El coste total de propiedad de los equipos, ¿lo tienen en cuenta los clientes a la hora de adquirir equipos? ¿Y el retorno de la inversión?

Sí, el Coste Total de Propiedad es un factor extremadamente importante y crítico para la inversión. Después de todo, las nuevas compras deben amortizarse y permanecer en pleno funcionamiento durante un largo período. Por lo tanto, las empresas de transporte pesado prestan mucha atención al Coste Total de Propiedad cuando realizan inversiones, específicamente opciones de implementación flexibles para un ROI rápido y un ciclo de vida prolongado gracias a la buena calidad para valores de reventa altos, etc. En conclusión, estas son exactamente algunas de las razones principales por las que se elige el equipo Goldhofer.

Mov.- Para este 2022, ¿tenéis planes que nos podáis adelantar en cuanto a nuevos productos?

Como todos los años, tendremos una serie de desafíos que enfrentar en 2022. Además de la pandemia en curso, existen otros desafíos crecientes en relación con el mayor enfoque actual en la sostenibilidad y las políticas ambiciosas sobre el cambio climático. 2022 es un año de ferias comerciales muy importante para Goldhofer, con IAA Commercial Vehicles seguido de Bauma solo cuatro semanas después. Por el momento, no me gustaría entrar en detalles sobre las novedades que estaremos presentando allí. Basta decir que los beneficios para el cliente están en el corazón de cada innovación de Goldhofer, y también que nuestros empleados esperan con interés que los productos nuevos y más desarrollados de Goldhofer se presenten pronto y con gran éxito.





FAYMONVILLE IBÉRICA

JUAN MACHADO

Mov.- ¿Cómo se ha desarrollado el 2021 para vosotros?

2021 ha sido un año excepcional, se ha caracterizado por la inclusión en cartera de nuevos clientes con adquisiciones de semi-remolques de muy diverso uso, lo cual hace que ampliemos la gama en nuestro país como por ejemplo, unidades de transporte de prefabricado, embarcaciones o palas de aerogeneradores de más de 80 m de longitud.

Mov.- El transporte especial es un sector muy personalizado, tanto los equipos como el trato con el cliente, ¿qué os distingue a vosotros?

Algo que caracteriza a Faymonville en el mercado mundial sin duda es el acabado y la calidad del producto, utilizando siempre materias primas como acero de alto límite elástico y componentes tanto hidráulicos como neumáticos de primera línea, sin olvidar el proceso de Metalización que sufren todos nuestros chasis antes de su ensamblaje final. También cabe destacar la variedad de gama donde alcanzamos desde las 20 ton hasta 1.500 ton de peso con los equipos modulares SMPE, lo cual nos sitúa en los primeros puestos del mercado mundial.

Mov.- ¿Cómo han ido las ventas en 2021? ¿Qué modelos se demandaron más?

Como he dicho anteriormente, 2021 ha sido un año excelente en ventas. Faymonville Ibérica

ha cumplido todos los objetivos, e incluso superado con amplio margen, lo cual nos sitúa en una posición privilegiada en el mercado nacional. El producto estrella ha sido MAXTRAILER, la gama estandarizada de Faymonville que ha batido récords, no solo en España, sino me consta que en todo Europa. Prueba de ello es un plazo de entrega actual de más de 1 año para los equipos nuevos.

Mov.- ¿Ha habido alguna venta que haya sido especialmente significativa?

Sí, sin duda, las unidades de transporte de Aerogeneradores, tanto las plataformas extensibles hasta 70 m como unidades modulares para los generadores, han sido los equipos más significativos y vanguardistas entregados en 2021 a varias empresas del sector en España, sin olvidar los equipos de transporte de maquinaria pesada en donde





hemos vendido diferentes combinaciones de transporte.

Mov.- Vuestros clientes realizan transportes muchas veces increíbles, ¿queréis compartir con nosotros alguno que haya sido excepcional?

Sí, por supuesto. Tenemos varias intervenciones grabadas en video de transportes muy complicados donde desde el conductor del camión hasta el último operario está involucrado al máximo. Es toda una cadena de trabajo donde importa hasta el más mínimo detalle.

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

En general la demanda de los servicios es equilibrada, puede ser que unos meses baje un sector para que suba otro y al cabo de 4 o 6 meses se produzca el efecto contrario, por lo que no podría destacar de sobre manera ningún sector que no sea el Eólico por su guardismo en tecnología y compleji-



dad de transporte, en estos últimos 2 años en auge constante.

Mov.- La falta de suministros y la subida de precios es una tónica general en todos los fabricantes ¿Para vosotros también? ¿Se demoran mucho los plazos de entrega?

Sí, por desgracia no podemos eludir este problema, la falta de materia prima o compo-

nentes hacen que las líneas de producción se paren, lo cual contribuye a ciertos retrasos en las entregas de los equipos. Me consta una tónica prácticamente mundial en estos momentos, por suerte, dentro de esta situación, estamos siendo de los que menos demoran el plazo de entrega.

Mov.- El coste total de propiedad de los equipos, ¿lo tienen en cuenta los clientes a la hora de adquirir equipos? ¿Y el retorno de la inversión?

Sí, sin duda, y ahí es donde les ayudamos desde el grupo Faymonville, con opciones de recompra directa de los equipos, así como alquileres y posterior gestión de venta de estos equipos de ocasión en el mercado tanto europeo como mundial.

Mov.- Para este 2022, ¿tenéis planes que nos podáis adelantar en cuanto a nuevos productos?

La mejora del producto nunca cesa en Faymonville. Desde la sede en Bélgica nos llegan constantemente noticias sobre nuevos componentes, medidas optimizadas de superficies de carga con espesores cada vez más bajos para ganar altura de carga, direcciones electrónicas con una eficacia de giro y sincronización más óptima y capacidades de carga por línea de eje donde hemos llegado hasta las 70 ton.





TRANSGRÚAS CIAL SL

Distribuidor De Angelis en España

KAREN TREZANO, DIRECCIÓN DE MARKETING

Mov.- ¿Cómo se ha desarrollado el 2021 para vosotros?

Comparado con el final de 2020, el 2021 empezó más tranquilo y a medida que el año ha ido avanzando se ha ido animando. En general, vivimos en una incertidumbre que en ocasiones demora la toma de decisiones en algunos sectores, y eso nos ocurrió en los primeros meses en que teníamos operaciones abiertas durante más tiempo del habitual. En el último trimestre se ha ido normalizando la situación.

Mov.- El transporte especial es un sector muy personalizado, tanto los equipos como el trato con el cliente, ¿qué os distingue a vosotros?

El concepto “traje a medida”: literalmente podemos entregar al cliente el vehículo con las dimensiones y materiales que quiera. Y garantizamos una tara ligera del vehículo gracias al programa G-Light, proyecto desarrollado por De Angelis en los últimos años con el fin de reducir la tara de los semirremolques standard en aproximadamente un 15%, con el objetivo de conseguir: mayor carga útil, reducción del consumo de combustible y del consumo de neumáticos. El verdadero desafío técnico del proyecto G-LIGHT es poder ofrecer vehículos con una alta rigidez torsional del chasis, incluso bajo cargas concentradas a pesar de la disminución significativa de la tara. Este resultado se logra a través de

un cuidado diseño de las estructuras y el uso de aceros de alta calidad en colaboración directa con SSAB, fabricante sueco de aceros de alta resistencia.

Mov.- ¿Cómo han ido las ventas en 2021? ¿Qué modelos se demandaron más?

En la línea del año anterior, algunas entregas

se han retrasado a 2022. Lo que más nos han pedido han sido vehículos de 3 ejes con 13 m de longitud.

Mov.- ¿Ha habido alguna venta que haya sido especialmente significativa?

Todas las ventas que hacemos son significativas para nosotros, todas tienen su historia.





Mov.- Vuestros clientes realizan transportes muchas veces increíbles, ¿queréis compartir con nosotros alguno que haya sido excepcional?

Realmente cuesta mucho conseguir fotos de los trabajos realmente excepcionales. Adjuntamos fotos de algunos de los trabajos que nos han hecho llegar y que agradecemos mucho que nos envíen.

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

Aparte de ofrecer un producto de calidad excepcional, nuestra ventaja competitiva es el servicio postventa, con presencia directa en Madrid, Valencia, Vitoria y Barcelona además de la red de representantes que tenemos a nivel nacional, un teléfono para urgencias con horario de Lunes a Sábado, y un equipo humano muy formado y especializado.

Mov.- La falta de suministros y la subida de precios es una tónica general en todos los fabricantes, ¿para vosotros también? ¿Se demoran mucho los plazos de entrega? El coste total de propiedad de los equipos, ¿lo tienen en cuenta los clientes a la hora de adquirir equipos? ¿Y el retorno de la inversión?

La ventaja de la que se pueden beneficiar nuestros clientes y usuarios de semirremolques, es de la previsión de compra de equipos que hicimos en 2021 a precio cerrado,



de manera que disponemos de unos equipos a precio anterior al de la subida, esta misma semana nos llegan los primeros semirremolque a precios muy interesantes.

Mov.- Para este 2022, ¿tenéis planes que nos podáis adelantar en cuanto a nuevos productos?

De Angelis es un fabricante con una vocación de innovación constante, que pasa por adaptarse a los requerimientos del mercado. El plan para 2022 es seguir dando solución a los requerimientos del mercado del transporte especial, diseñando y equipando su gama de semirremolques acorde a las necesidades particulares de cada usuario.





NOOTEBOOM TRAILERS B.V.

JOHAN VAN DE WATER | MANAGER COMMUNICATIONS & PR

Mov.- ¿Cómo se ha desarrollado el 2021 para vosotros?

Para Nootboom, 2021 fue un año extraordinario. Por un lado, vimos después de una caída en 2020 debido a Covid, un fuerte crecimiento de nuestra facturación de alrededor de 100 millones de euros y un crecimiento aún más fuerte de nuestra cartera de pedidos. Esto también se aplica a nuestras ventas en España, donde hemos decidido reforzar nuestra capacidad de ventas con un director de ventas adicional para poder anticiparnos mejor a la creciente demanda de soluciones de transporte de Nootboom. Además del crecimiento en la facturación y las ventas, también vimos aumentos crecientes en los precios del acero y los componentes para los remolques, así como en la disponibilidad de los componentes. Esta es una situación general con la que debe lidiar todo el mercado, no solo Nootboom.

Mov.- El transporte especial es un sector muy personalizado, tanto los equipos como el trato con el cliente, ¿qué os distingue a vosotros?

Nootboom celebró su 140 aniversario el año pasado, por lo que Nootboom tiene una larga historia en el mercado del transporte especial. Nootboom tiene una reputación única con respecto a sus soluciones de transporte especial y es conocido por sus innovaciones más que comprobadas. Los remolques de Nootboom son bien conocidos

por su calidad, sus especificaciones y la facilidad de uso. Para ayudar a sus clientes de la mejor manera en el servicio, la reparación y la entrega de piezas, Nootboom cuenta con una extensa red internacional de centros de servicio.

Mov.- ¿Cómo han sido las ventas en 2021? ¿Qué modelos fueron los más demandados? ¿Qué tal España?

Los modelos más populares son nuestras góndolas de cama semirrebajada, en particular de la gama Smart. En el segmento superior del transporte especial, vemos una gran demanda de nuestras góndolas de cama semirrebajada MPL Manoovr con Multidolly, nuestras góndolas de cama baja EURO-PX con Interdolly. Para el mercado de la energía eólica, contamos con SWC Super Wing Carrier para el transporte de palas largas.





Mov.- ¿Ha habido alguna venta que haya sido especialmente significativa?

Para Nootboom, cada venta es importante, por lo que nos complace recibir pedidos de un solo tráiler, así como pedidos de varios tráileres. Por supuesto, hemos recibido pedidos importantes de muchos remolques valorados en varios millones de euros de varios clientes europeos. Estamos muy entusiasmados con eso, pero los nombres de los clientes los mantenemos confidenciales.

Mov.- Tus clientes realizan transportes increíbles muchas veces, ¿quieres compartir con nosotros alguno que haya sido excepcional?

Nootboom ofrece varias soluciones de transporte para muchos segmentos de mercado dentro del transporte especial. Desde el simple transporte de plataformas de acceso y maquinaria de construcción, hasta transportes demasiado extremos de construcciones de acero o palas extremadamente largas o piezas de torres para la industria de la energía eólica. Muchos transportes emocionantes se comparten en nuestros canales de redes sociales de Nootboom, como YouTube, LinkedIn, Instagram y, especialmente, en nuestras extensas páginas de Facebook, en particular en el grupo "Trailin' with Nootboom".

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

Además de una destacada red europea de centros de servicio, contamos con la Academia Nootboom con alrededor de 14 cursos/

módulos de capacitación diferentes, especialmente enfocados en conductores activos en el transporte especial. Incluso un curso de 5 días de Conductor de Transportes Especiales, donde los conductores se forman en la práctica para conducir con cargas sobredimensionadas (largo y ancho) en remolques con dirección asistida hidráulica.

Mov.- La falta de aprovisionamiento y la subida de precios es una tónica general

en todos los fabricantes. ¿Para ti también?

¿Los tiempos de entrega son más largos?

También nos enfrentamos a aumentos extremos de precios y disponibilidad de componentes, que combinado con la gran demanda de remolques de Nootboom, esto ha resultado en tiempos de entrega mucho más largos. Para reducir los tiempos de entrega, estamos acelerando nuestra capacidad de producción y estamos continuamente realizando una campaña activa de reclutamiento de empleados para contratar personal de alta calidad para nuestra organización.

Mov.- El coste total de propiedad de los equipos, ¿lo tienen en cuenta los clientes a la hora de adquirir equipos? ¿Y el retorno de la inversión?

Los costos totales de propiedad de TCO se vuelven cada vez más importantes. El precio de compra es solo una pequeña parte del TCO. El valor residual, los bajos costos de operación/mantenimiento y la utilización de la capacidad de los remolques son aspectos clave para el costo total de propiedad. Aspectos en los que Nootboom tiene un rendimiento extremadamente bueno y contribuye en gran medida al bajo TCO de las solucio-



nes de transporte de Nootboom. Además, la fiabilidad extremadamente alta del equipo es esencial.

Mov.- Para este 2022, ¿tenéis planes que nos podáis adelantar en cuanto a nuevos productos?

Para este año, Nootboom lanzará varias innovaciones nuevas. En enero, por ejemplo, lanzaremos un nuevo MWT Mega Windmill Transporter para transportar piezas de torre más altas y pesadas para turbinas eólicas. Pero nuestros clientes pueden esperar más, especialmente con la próxima BAUMA de este año en Munich, Alemania. ¿Cuáles serán estas innovaciones?, las anunciaremos durante el año.



TRANSPORTES ESPECIALES Y GRÚAS TLP

JORGE LORENZO ESCARIO MARTÍNEZ, DIRECTOR

Mov.- ¿Cómo se ha desarrollado el 2021 para vosotros?

2021 ha sido un año tremendamente complejo. Podemos decir que hemos tenido dos años en uno. La primera mitad del año, hasta mayo, fue de mucha indefinición. Nuestros clientes en muchos casos retrasaron proyectos y eso no nos ayudó. La pandemia, la crisis de componentes y materias primas impactó mucho en nuestras empresas clientes y en nuestro trabajo. Sin embargo, desde junio cambió todo de forma vertiginosa. Se empezaron a ejecutar todos aquellos trabajos postergados y se ha producido una fuerte demanda de los servicios de transporte especial. Teniendo estos dos periodos en cuenta, podemos decir que no ha sido un año malo.

Mov.- El transporte especial es un sector muy personalizado, tanto los equipos como el trato con el cliente, ¿qué os distingue a vosotros?

Cada vez más queremos distinguirnos por nuestra globalidad en el servicio. TLP ha sido capaz en cuatro años de transformar los servicios que ofrecemos a nuestros clientes buscando ser proveedores únicos, ofreciendo no solo transporte especial sino también servicio de grúas, almacenamiento, transitario, transporte convencional, somos OT desde enero 2021, todo ello escuchando a nuestros clientes y viendo que debíamos avanzar hasta ofrecer un servicio global.

Mov.- ¿Cómo han ido las ventas en 2021? ¿Qué trabajos se demandaron más?

TLP ha estado siempre muy vinculada a trabajos relacionados con la obra civil y el transporte de prefabricado. Seguimos siendo una empresa interesante para esta tipología de transporte, pero llevamos ya unos años haciéndonos en hueco en el transporte industrial. Es en este sector en el que más estamos creciendo, y el que más demanda nos están pidiendo. Pretendemos seguir ofreciendo soluciones industriales, pero sin olvidar nunca la obra civil.

Mov.- ¿Ha habido algún trabajo que haya sido especialmente significativo?

Si hay algún trabajo que realmente marcó este 2021 fue un transporte que realizamos para uno de nuestros mejores clientes para llevar unos depósitos a UK. Este trabajo puso a toda la empresa a prueba dado que había muchos temas a controlar, transporte especial, transporte convencional, transitario, naviera, y la problemática del transporte en Inglaterra. Finalmente todo salió bien, gracias al buen hacer de todos.

Mov.- Realizáis transportes muchas veces increíbles, ¿queréis compartir con nosotros alguno que haya sido excepcional?

Los nuestros son todos excepcionales, por eso son especiales. A mí me sigue pareciendo fascinante lo que podemos llegar a hacer con grandes cargas en condiciones de firme, muchas veces muy compleja. Lo cierto es que contamos con grandes profesionales de la conducción que lo hacen posible.





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

Nuestros clientes cada vez confían más en nosotros y en la gestión integral de su transporte. Esto es lo que realmente nos están solicitando cada vez más; que seamos su único proveedor de transporte y solucionemos todas sus necesidades con un solo contacto y aquí además nosotros nos sentimos muy cómodos porque significa que se confía en TLP 100%

Mov.- La falta de suministros y la subida de precios es una tónica general en todos los fabricantes. ¿Para vosotros también? ¿Se demoran mucho los plazos de entrega?

Lo hemos notado como todos. No ha sido un problema para nosotros de forma directa, pero sí lo ha sido para nuestros clientes y por tanto,

indirectamente para nosotros. Donde sí lo hemos notado es en la adquisición de nuevos equipos, teniendo que acudir, en algunos casos, al mercado de segunda mano.

Mov.- Para este 2022, ¿tenéis planes que nos podáis adelantar en cuanto a nuevos servicios?

Este año para nosotros tiene que ser el de la consolidación de nuestros servicios. Como he comentado, hemos hecho un esfuerzo importante en el avance de la compañía en este sentido. Hemos pasado de ofrecer transporte especial a ofrecer casi todo lo que un cliente necesita, elevación, convencional, internacional, transitorio, estocaje... Estamos en el momento de consolidar todas las líneas y por supuesto, de seguir creciendo por nuestros propios medios o mediante operaciones corporativas.



transportes especiales y grúas

**Soluciones globales
en transportes especiales y grúas**



Polígono Malpica – C/F. parc. 52 (50016 Zaragoza) • info@transportestlp.com • www.transportestlp.com

Traslado simultáneo pionero de 3 palas de aerogeneradores

Capital Energy, comprometida con desarrollos sostenibles, presenta en exclusiva en Asturias, el uso pionero de 3 "bladelifters" para transportar las palas de los aerogeneradores de su primer parque eólico de la región, siendo capaces de aprovechar las carreteras existentes y construyendo viales de parque con la mínima afección ambiental gracias a los beneficios de esta tecnología de última generación.

Palas de 64,5m y unas 20Tn de peso de sus turbinas Siemens Gamesa SG-132 84mHH 5.0MW, con ayuda, entre otros, de LASO Transportes S.A. y Grúas Roxu - Grúas autopropulsadas, gran tonelaje, plataformas elevadoras, transporte, drones.

PRIMERA VEZ QUE SE TRANSPORTAN SUSPENDIDAS EN EL AIRE, EN ÁNGULO DE 60 GRADOS

Las palas de los aerogeneradores que se levantan en Busecu, entre los concejos de Tineo, Villayón y Valdés, han utilizado un sistema pionero para su transporte, en vertical. El sistema se llama 'Blade Lifter', es la primera vez que se utiliza en la Unión Europea.

Es llamativo porque las palas van suspendidas en el aire, en ángulo de 60 grados, en lugar de enteramente apoyadas en el remolque. Así se consigue evitar hacer carreteras especiales para su traslado, reduciendo costes e impacto ambiental.

Estas palas equiparán los aerogeneradores del futuro parque eólico que construye Capital Energy en Busecu. Serán los más potentes de Asturias, cinco megavatios.

El parque eólico será capaz de suministrar energía limpia a 54.000 hogares. La compañía proyecta 30 proyectos en Asturias que podrían llegar a una inversión de 1.000 millones de euros y la generación de 3.000 puestos de trabajo.



La industria de maquinaria de construcción y minería se prepara para bauma 2022

Más de 10 meses antes de que bauma abra sus puertas en Múnich del 24 al 30 de octubre, la feria líder mundial de maquinaria de construcción, máquinas de materiales de construcción, máquinas de minería, vehículos de construcción y equipos de construcción espera un alto nivel de participación: 97 por ciento del espacio disponible ya ha sido confirmado por las empresas expositoras.

Los números le han dado a Klaus Dittrich, presidente y director ejecutivo de Messe München, una razón para ser muy optimista sobre la próxima feria: "Esta retroalimentación es una señal clara de la intención de nuestros clientes de participar en bauma. En las conversaciones personales que tenemos con expositores y visitantes, escuchamos una cosa una y otra vez: están ansiosos por tener conversaciones cara a cara y, por supuesto, experimentar la atmósfera especial que solo bauma puede crear. Estoy realmente seguro de que la situación pronto habrá mejorado hasta el punto de que podremos organizar una bauma emocionante, que atraerá a una gran cantidad de empresas y visitantes internacionales".



EL SECTOR MINERO VOLVERÁ A ESTAR AMPLIAMENTE REPRESENTADO

La industria minera, un área en la que bauma es líder en Europa, estará bien representada una vez más. Los expositores incluirán pesos pesados de la industria como BHS Sonthofen, Herrenknecht, Komatsu, Liebherr, Schulte Strathaus y Zeppelin Baumaschinen. Otras empresas que asistirán a la feria serán Matrix Design Group de Estados Unidos, Resemin de Perú, Roco9 de Gran Bretaña, Tesab Engineering de Gran Bretaña y Weber Mining & Tunneling de Francia. Otra empresa que regresa será Minearc Systems de Australia, un mercado clave para la industria minera.

CENTRO DE INNOVACIÓN

El sector minero no es la única industria fuertemente atraída por bauma. Desde hace años, la feria comercial ha sido vista como el centro de innovación inconfundible del mundo gracias a la gran cantidad de innovaciones que los expositores presentan allí. Esta posición especial será subrayada este año por el salón de innovación LABO, un área que incluirá áreas tan especiales como el Foro Bauma, realidad virtual, MIC 4.0, nuevas empresas y un centro científico. Think Big,

un programa que promueve jóvenes talentos, también se incluirá como un tema clave para la industria.

SERIE DE SEMINARIOS WEB PARA CUBRIR CINCO TEMAS

Bauma también es un pionero temático: la feria se centrará este año en cinco temas clave que serán cubiertos por los expositores, el programa de apoyo y la primera serie de se-

minarios web de la feria: "Emisiones cero", "El sitio de construcción digital", "Técnicas y materiales de construcción del mañana", "El camino hacia las máquinas autónomas" y "Minería: sostenible, eficiente, confiable". La serie de seminarios web comenzará en marzo y se llevará a cabo en inglés. Los expertos de la industria utilizarán el nuevo formato para explorar en profundidad los temas clave de bauma.



Gets you there.

PAYLOAD THAT GETS YOU THERE



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

Nootboom. Gets you there.

WWW.NOOTEBOOM.COM



Nueva grúa sobre orugas de 2.000 t de XCMG

A finales del año pasado, el fabricante chino XCMG anunció dos nuevas grúas telescópicas de alta capacidad para la instalación de turbinas eólicas. La XCA1800 todo terreno de 1.800 toneladas y nueve ejes y la grúa sobre orugas telescópica XCC2000 de 2.000 toneladas: Windflex 3 y Windflex 4 respectivamente.

Al menos tres de las todo terreno ya se han entregado directamente a los sitios de construcción de parques eólicos en China, mientras que se ha entregado al menos un tele-crawler y ya se han instalado varias turbinas de 3,5MW.

LA NUEVA XCMG XCC2000 SOBRE ORUGAS

Ambas grúas tienen plumas similares de siete secciones con una longitud total de alrededor de 100 metros aproximadamente, aunque la pluma todo terreno es convertible con las cuatro secciones interiores extraíbles para

dejar la grúa con una pluma de 50 metros para trabajo pesado, lo que la hace ideal para viajes por carretera. La oruga, por otro lado, tiene una pluma simple de siete secciones. El XCC2000 tiene un chasis de oruga relativamente estrecho, equipado con grandes estabilizadores telescópicos de dos etapas abatibles, que proporcionan una base grande y la capacidad de nivelar en terrenos irregulares.

EL XCC2000 ESTÁ PREPARADO PARA SU PRIMER TRABAJO

En su primer trabajo, la XCC2000 levantó una góndola de 132 toneladas a una altura de 145 metros. La grúa utilizó la pluma principal completamente extendida más alrededor de 60 metros de extensión de celosía soportada por cable para una altura máxima de punta de alrededor de 165 metros. Según la compañía, el izaje se realizó solo en 20 minutos y una vez que se instaló el conjunto de palas, la grúa estaba lista para viajar a la siguiente base en tres horas.

Para España les recordamos que su distribuidor es XCMG Ibérica y estarán encantados de darles más información.

Puede ver un video aquí:
https://www.youtube.com/watch?v=6gaUPF9Njfc&feature=emb_imp_woyt



NUEVA APP ANAGRUAL

¿Quieres que tus empleados tengan conocimiento de los documentos sobre responsabilidad, seguridad y salud laboral en el sector del alquiler de grúas móviles?

Aquí tienes la solución: Nueva herramienta de ANAGRUAL

Facilita la seguridad y salud laboral en el sector del alquiler de grúas móviles y elevación de cargas.

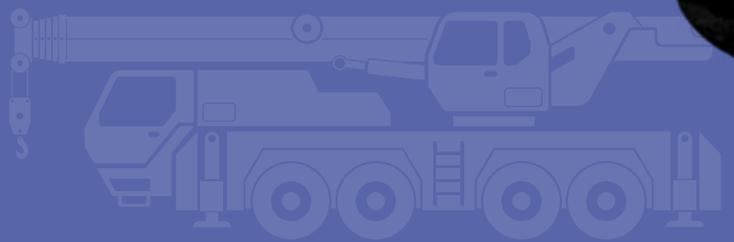
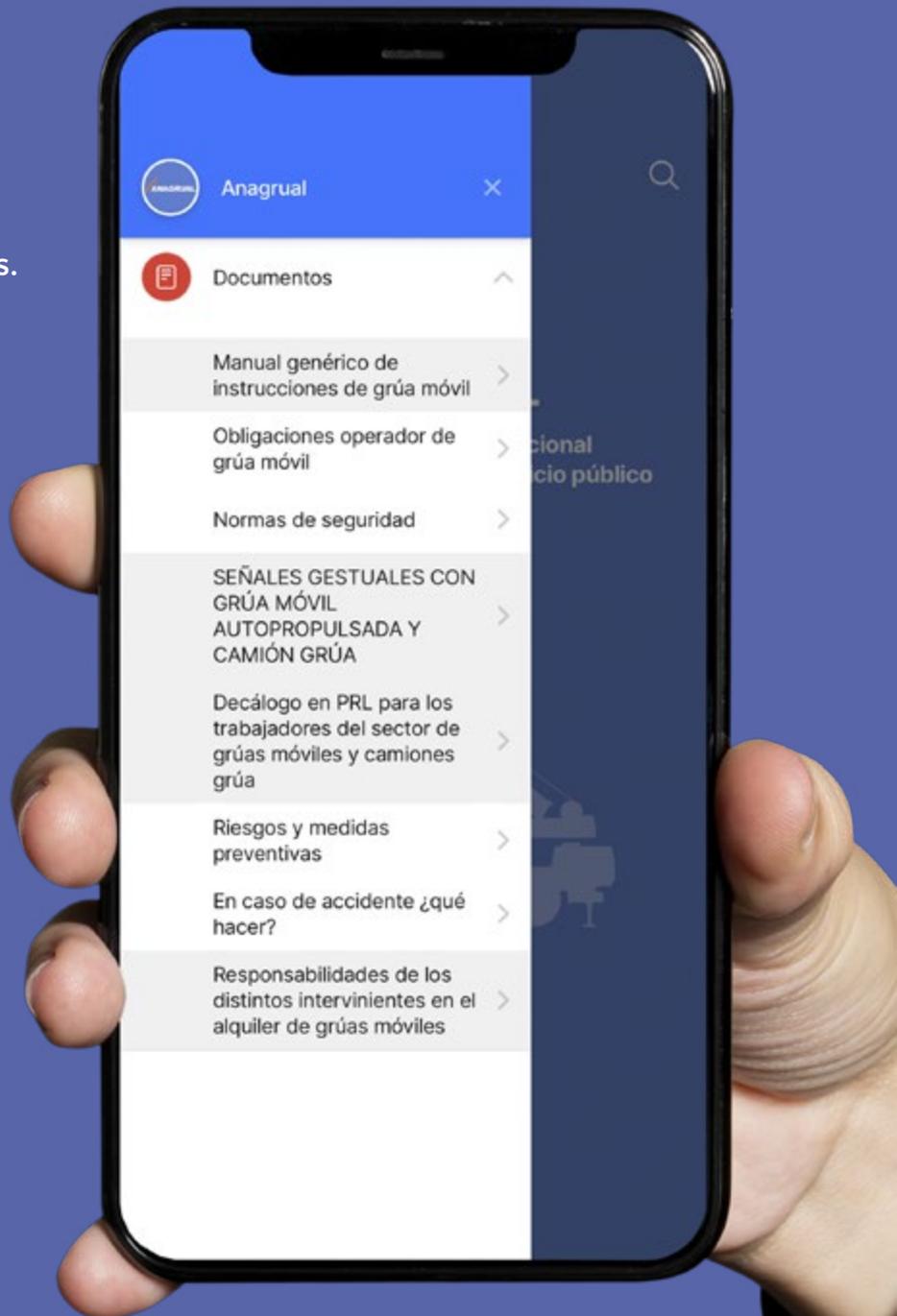
Disponible para teléfono móvil.

Gracias a esta aplicación dispondrá de un recopilatorio de:

- Medidas preventivas del sector.
- Obligaciones de todos los intervinientes en el alquiler de grúas móviles.
- Cuestiones de interés para los trabajadores y empresas del sector.

MÁS INFORMACIÓN

info@anagrual.es
www.anagrual.es



Loxam renueva su red SD-WAN gestionada con GTT Communications

GTT Communications, Inc. proveedor líder mundial de servicios de conectividad en la nube para clientes multinacionales, ha anunciado que ha renovado su solución de SD-WAN gestionada y seguridad de red para Loxam, el principal proveedor de alquiler de equipos y herramientas para la construcción en Europa. El acuerdo cubre más de 115 centros europeos de Loxam en Bélgica, Dinamarca, Francia, Alemania, Irlanda, Luxemburgo, Países Bajos y Suiza.

Loxam es líder en el mercado de alquiler de equipos y herramientas comerciales para la construcción y las obras públicas con sucursales en más de 30 países. La solución de SDWAN gestionada conecta las sedes de Loxam con sus aplicaciones más importantes para su negocio, utilizadas para gestionar sus reservas de equipos, pagos y espacio de trabajo digital. GTT proporciona en cada ubicación cortafuegos gestionados y enlaces diversos empleando DIA y MPLS. Los enlaces duales, combinados el control de tráfico SD-WAN, crean una configuración altamente resistente que cumple con los requisitos de disponibilidad de la red de Loxam.

"En Loxam, estamos transformando digitalmente nuestros procesos internos de la cadena de suministro y remodelando nuestra red para mejorar constantemente nuestro acceso a los datos en tiempo real", dijo Jean-Luc Sánchez CTO en Loxam. "GTT ha demostrado ser un socio de confianza para nosotros en nuestro viaje con SD-WAN adaptándose a nuestras cambiantes necesidades empresariales. GTT nos complementa y demuestra un fuerte compromiso para ayudarnos a alcanzar nuestros objetivos de negocio."

"Para permitir la transformación digital de la experiencia del cliente, la alta disponi-



bilidad de la conectividad nunca había sido tan crucial en el sector servicios", declaró Tom Homer, Presidente, División de Europa de GTT. "Estamos orgullosos de seguir apoyando a Loxam con nuestra experien-

cia en servicios SD-WAN gestionados mientras persigue su estrategia de digitalización empresarial para impulsar la excelencia en el mercado de alquiler de herramientas y equipos."

Malcop, nuevo miembro de Aseamac

La Asociación de alquiler de maquinaria y equipos, ASEAMAC, da la bienvenida a su nuevo miembro: MALCOP.

MALCOP es una compañía creada el 6 de junio de 1991, por los hermanos Ruiz de León Nacher, en una pequeña nave industrial de 400 m2 en San Juan, en Alicante. Con más de 30 años de trayectoria, cuenta con un equipo de profesionales altamente cualificados que ofrecen un servicio personalizado a cada cliente a través de un asesoramiento y seguimiento en cualquiera de sus necesidades o proyectos.

El deseo de estar más cerca de los clientes y la constante preocupación de anticiparse a las evoluciones del mercado han hecho que



MALCOP opte por incorporar nuevos medios a su desarrollo comercial.

Cada vez más presentes en el sector de la venta y alquiler de equipos, vehículos y maquinaria para el sector de la construcción y obras públicas, jardinería, servicios e industria, agricultura y ganadería, energía y eventos, la entidad garantiza un completo y verdadero servicio de proximidad y

disponibilidad permanente de sus productos. Además, MALCOP apuesta por grandes y revolucionarias marcas del sector, siendo distribuidor oficial en España de algunas de ellas.

Actualmente, cuenta con varias delegaciones que se encuentran en Alicante, Valencia, Daimuz, Murcia, Cartagena, Albacete, Cuenca, Madrid (Valdemoro, Pinto, Alcalá de Henares) y Málaga. Gracias a su larga trayectoria y un trabajo de dedicación y esmero, la empresa sigue siendo referente en el sector de alquiler y venta de maquinaria.

MAVD hace entrega oficial de la grúa MPG265 a Grúas Fraile

MAVD ha realizado la entrega oficial de la grúa MPG265 a Grúas Fraile en sus instalaciones y ya está realizando su primer trabajo nada menos que en el Estadio Santiago Bernabéu.

"Estamos muy contentos con la grúa, tiene un rendimiento excepcional y que mejor estreno que en el Estadio Santiago Bernabéu", explica Verónica Fraile, de Grúas Fraile.

GRÚA MPG265

MPG265 son grúas de gran tonelaje sobre camión, destacando por su potencia y versatilidad. Es un producto innovador.

Las características más importantes:

- Sistema de diagnóstico de grúa
- Especificaciones de la pantalla de control
- Pantalla táctil de 7" (presión de cilindro, longitud de la pluma, ángulo de la pluma, estado de trabajo de la TDF, indicador de estabilización del camión, contrapeso automático, indicador de información FMS/OBD del camión)
- Momento de elevación: 225 tn
- Sistema de control electrónico de la grúa
- Escaneo activo de estabilidad
- Bomba de cuada variable
- Soporte técnico remoto
- Presión de trabajo: 295 bar
- Sistema de control por joystick
- Válvula de control principal proporcional
- Sistema de lubricación automática
- Contrapeso
- Máximo alcance del estabilizador: 83500 mm
- Sistema de radio control
- Cesta de carga
- Cabrestante
- Control de grúa sincronizado
- Ángulo de giro: continuo



David Benito, Director de MAVD junto a Verónica Fraile de Grúas Fraile, en la entrega de la grúa MPG265



Récord de carga en Indonesia por PT LV Logistics con Goldhofer

PT LV Logistics ha establecido un nuevo récord nacional para la industria de transporte pesado de Indonesia con la entrega de componentes de la planta RFCC a la refinería de Balikpapan en Kalimantan Oriental. Los equipos principales incluyeron tres combinaciones de transportadores autopropulsados Goldhofer PST/SL.

El plan maestro de desarrollo de refinerías del gobierno de Indonesia tiene un presupuesto de alrededor de US\$ 17 mil millones. El dinero se gastará en mejorar y modernizar las cinco refinerías de petróleo más grandes del país, de acuerdo con los estándares ambientales más recientes. Uno de ellos es la Refinería Balikpapan en Kalimantan Oriental en Borneo. Un elemento principal en la modernización de la refinería involucró el suministro de componentes y equipos de planta para craqueadores catalíticos de fluidos residuales (RFCC), que emplean craqueo catalítico para procesar petróleo crudo con los más altos estándares ambientales en petróleo de alta calidad para la producción de gasolina y diésel. Para poder manejar estos procesos en la refinería de Balikpapan, la petrolera estatal indonesia PT Pertamina encargó los componentes necesarios para la planta a la empresa coreana Hyundai Heavy Industries. Fueron cargados en el buque de carga pesada Korean Hanjin Leader y enviados al puerto de Balikpapan. Desde allí, PT LV Logistics de Indonesia se hizo cargo de ellos y los transportó por tierra a la refinería en una distancia de tres kilómetros.

LA CARGA MÁS PESADA JAMÁS TRANSPORTADA EN INDONESIA

Las exigencias que el proyecto exigía al transitario indonesio eran considerables. El contrato comprendía componentes de planta con un volumen total superior a 24.500 m³. Incluían un desenganchador/stripper de 1.031 tn y 37,8 x 12,3 x 13,8 m, y dos regeneradores de 1.357 tn y 1.003 tn y 28,9 x 17 x 16,1 m y 33,6 x 14,1 x 15,2 m respectivamente. Solo el transporte del primer regenerador estableció un nuevo récord como la carga más pesada y voluminosa transportada en Indonesia hasta la fecha. Además de eso, el gigantesco transporte, con un peso total de 1.597 toneladas, una longitud total de 34 m y un ancho de más de 11 m, tuvo que ser manipulado alrededor de varias curvas de 90 grados dentro de la refinería.

TRES MÓDULOS AUTOPROPULSADOS GOLDHOFER PST/SL EN ACCIÓN

Demandas excepcionales exigen equipos excepcionales. Al enfrentarse a cargas de tal tamaño y peso, PT LV Logistics de Indonesia recurrió a las soluciones de transporte proporcionadas por Goldhofer AG. Para manejar cargas tan extremas, se tomó la decisión de utilizar tres módulos autopropulsados Goldhofer PST/SL combinados con módulos THP/SL con 20 líneas de ejes cada uno. Los transpor-



El regenerador de 1.357 t en su viaje en 3x20 PST/SL líneas de eje



Gracias al amplio ángulo de dirección y al control remoto de los tres módulos autopropulsados, las cargas se podían maniobrar en los espacios más reducidos

tadores autopropulsados PST/SL de dirección mecánica están diseñados especialmente para este tipo de trabajo pesado, con cargas por eje de hasta 45 toneladas y una fuerza motriz de tracción de hasta 160 kN por línea de eje. Con una carrera de suspensión de 600 mm, la combinación de servicio pesado puede conducirse completamente debajo de la carga y recogerla hidráulicamente. Eso es un gran ahorro en términos de tiempo y dinero, en primer lugar porque las cargas se pueden recoger sin el uso de una grúa. Además,

los módulos PST/SL de Goldhofer se pueden combinar con otros módulos de servicio pesado remolcados y autopropulsados de la cartera de Goldhofer. Esto asegura largos años de trabajo económico, así como la opción de agregar a la flota a corto plazo alquilando los vehículos correspondientes.

Gracias al uso de equipos Goldhofer, todo el proyecto, incluido el transporte de los regeneradores con un peso de hasta 1357 t cada uno, se completó en solo cinco días.

Dingli presenta su nueva plataforma de tijeras de 32 m

Dingli ha lanzado dos nuevas plataformas de tijera grandes para pasillos angostos de servicio pesado, encabezados por el modelo JCPT3214DC de 32 metros.

Los nuevos modelos, que también incluyen el JCPT2814DC de 28 metros, se basan en la tecnología de los modelos de 22 metros de la compañía que han demostrado ser excepcionalmente populares en Europa durante los últimos dos años.

Las alturas de trabajo en los nuevos modelos son de 28 metros en el JCPT2814 y de 32 metros en el JCPT3214 y ambos tienen una capacidad de plataforma de 750 kg, o 600 kg sin restricciones. Las dimensiones totales son 1,39 metros de ancho por 5,69 y 6,41 metros de largo respectivamente, con una altura total de 3,17 metros con las

barandillas plegadas; la altura extra en el 3214 proviene de brazos de tijera más largos en lugar de una pila adicional.

El peso total es de 18.300 kg en el modelo de 28 metros y de 22.200 kg en el modelo de 32 metros, mientras que las longitudes de la plataforma son de 5,08 y 5,85 metros, ambas con 1,2 metros de ancho.

LAS DOS MÁQUINAS TIENEN LA MISMA ALTURA REPLEGADA

Una extensión de despliegue de 1,9 metros crea una plataforma de trabajo de 7,75 metros de largo en el 3214 y un poco menos de siete metros en el 2814 y ambos pueden conducir a su altura máxima. A pesar de que se trata de máquinas eléctricas, la tracción en las cuatro ruedas y la dirección son estándar. La energía proviene de un paquete de baterías de litio de alta capacidad de 80 voltios/520 Ah que alimenta los motores de CA, para tres o cuatro días de trabajo típico. También está disponible una opción de batería de tracción total de 620 AH.



INTERGRUAS
2000
Venta y Alquiler de Grúas



LO QUE NOS DIFERENCIA

- ✓ Nuestro primer objetivo es la plena satisfacción de nuestros clientes.
- ✓ Estamos capacitados para ofrecer un servicio integral y de calidad.
- ✓ Trabajamos bajo las regulaciones de la Cámara de Comercio Internacional y la ISO 9001:2015.

Nuestras operaciones más destacadas en www.intergruas.com



INTERGRUAS 2000, SL
C/ Isaac Peral, 28 - ES30385 Los Belones (Murcia)

Miembro de:



Guillermo de Robert
+34 626 540 903
gdr@intergruas.com

Robustrack inaugura sus nuevas instalaciones en Tarragona

Robustrack, SL fiel a su lema 'Su especialista en orugas y almohadillas de caucho' y ha inaugurado unas nuevas instalaciones en Tarragona, en su objetivo diario de dar un mejor servicio y atención a los clientes.

“Un aspecto muy importante de nuestro negocio es la disponibilidad del material, así como la logística. Es necesario tener un nivel de stock lo suficientemente amplio y robusto como para poder hacer frente a todas las necesidades de producto de nuestros clientes. Y eso implica tener un almacén de un tamaño acorde a tu volumen de negocio y que esté bien organizado. Como también es necesario que la ubicación del almacén sea la correcta, bien comunicada y con buenos accesos a vía rápidas, lo que nos permite 'sacar' pedidos hasta las 6 de la tarde para que



En las nuevas instalaciones de Robustrack en Tarragona, pueden contar con hasta 1.500 orugas de goma en stock de manera permanente



lleguen a su destino al día siguiente”, señala Óscar Jiménez, gerente de Robustrack.

En este sentido, para mejorar en todos estos aspectos, Robustrack se ha trasladado a unas nuevas instalaciones en Tarragona, más grandes y mejor ubicadas, con capacidad para tener hasta 1.500 orugas de goma en stock de manera permanente.

Hay que recordar que, además de fabricar cadenas de goma BullTrack y de ser distribuidores de Bridgestone, tanto para orugas de caucho como para tejas de goma Geogrip, Robustrack también fabrica tejas de goma (Chain-On) y almohadillas de caucho (Bolt-On) de su marca propia BullTrack. “Excelentes productos a precios excelentes”, concluye Óscar Jiménez.

Nuevos miembros de pleno derecho de AECE

AECE sigue su expansión sostenida en el tiempo y ya son 151 empresas las unidas al nuevo proyecto, entre miembros de pleno derecho (112) y colaboradores (39).

Las últimas incorporaciones son:

MAC INTRALÓGÍSTICA, S.L.U.



COMOLI, S.L.U.



RENTA DE MAQUINARIA S.L.U.



VTR MAQUINARIA, S.L.



VALQUI, S.A.U.



CARRETILLAS CARMOCAR, S.L.



CARRETILLAS TERRASSA, S.L.



CEMA BATERÍAS, S.L.



Año récord para el fabricante italiano Bravi

El fabricante italiano de elevadores aéreos de bajo nivel Bravi ha informado que obtuvo unos ingresos récord en 2021.

La compañía dice que los ingresos aumentaron un 70 por ciento con respecto a 2020. Las comparaciones con 2020 pueden, por supuesto, distorsionarse debido a los bloqueos por la pandemia, etc., pero Bravi en realidad mantuvo sus ingresos en 2020, gracias a una sólida segunda mitad.

También ha llegado a 2022 con una cartera de pedidos dos veces y media superior a la del año pasado, lo que anima a la empresa a invertir en capacidad adicional en sus instalaciones de producción. El crecimiento provino en gran parte de un salto en las ventas del modelo Leonardo HD que casi se duplicó en el año, además de un aumento del 26 por ciento en las ventas de sus modelos de selectores de inventario. Todo lo cual ha llevado a la compañía a pronosticar un aumento adicional del 50 por ciento en las ventas para este año.

El presidente ejecutivo Pierino Bravi dijo: "Necesitamos invertir hoy para respaldar el crecimiento que tendrá lugar no solo en 2022, sino principalmente en los próximos años. Los comentarios positivos que recibimos constantemente de nuestros clientes nos dan mucha confianza en el impacto que nuestra gama de productos puede generar en el mercado durante los próximos años, y para consolidar mejor

esta expansión consciente, para 2022 Bravi ya tiene previstas inversiones de hasta 1 € millón."



Leonardo HD

- ✓ Plazo de entrega competitivo
- ✓ Rendimiento rápido
- ✓ Valor residual sólido

¡Compra la tuya AHORA!

BRAVI PLATFORMS

@braviplatforms

in ▶ @ ▶

+39 071 78 19 090
www.bravi-platforms.com
info@bravi-platforms.com

Una plataforma MJ525 Multitel Pagliero de Pratonoleggi en presencia del arte

Una obra de extraordinaria belleza. No hay otra manera de definir la Piazza del Duomo de Florencia, donde una plataforma sobre camión Multitel Pagliero MJ525 de Pratonoleggi ha estado trabajando durante un par de semanas. La empresa de los hermanos Marco y Santo Russo alquiló la unidad con operador a la Ópera de Santa Maria del Fiore para la vigilancia externa del Baptisterio de San Giovanni, la Catedral y el Campanile de Giotto. Un control realizado periódicamente para verificar el estado de conservación del conjunto arquitectónico y, en su caso, intervenir con obras de conservación. Un alquiler delicado, por lo tanto, que requiere la máxima habilidad y precisión por parte del operador, cuyas habilidades, junto con el rendimiento de la plataforma, fueron probadas previamente por el jefe de la Ópera. Una precaución legítima: la Opera di Santa Maria del Fiore fue fundada en 1296 para supervisar la construcción de la catedral y el campanario y es responsable de su protección, mejora y promoción. Pratonoleggi pasó la prueba, trabajando no solo en el exterior sino también en el interior de la catedral con una araña de 52 metros.

La plataforma MJ525, que llegó hace unos meses, se suma a la amplia flota de treinta modelos Multitel Pagliero de la compañía. Los clientes durante 21 años, primero com-



pararon una 18 metros y los hermanos Russo están particularmente satisfechos con el MJ525, una plataforma que también se compró en configuración de grúa, ya que la empresa trabaja mucho en el sector de las telecomunicaciones, en especial, en la instalación de antenas.

Características principales de la máquina, su altura de trabajo de 52 metros, dimensiones estrechas, equilibrio perfecto, alcance horizontal de 37 m, posibilidad de alcance bajo tierra hasta -15 m, capacidad de cesta de 500 kg y, por último, certificación para salir de la plataforma en altura. Esto último es una prerrogativa fundamental de Pratonoleggi que, aunque fundada en 2001, cuenta con 50 años de experiencia en el sector de la construcción. De hecho, antes de expandir el negocio con la introducción del alquiler, la empresa era conocida y apreciada en la Toscana como 'Antonio Russo', padre de los hermanos Marco y Santo.

Por eso, las plataformas Multitel de 60 metros de Pagliero se utilizan habitualmente para la construcción de bloques de viviendas de hasta 70 unidades o el mantenimiento de fachadas y cubiertas. Esta actividad podrá contar próximamente con un manipulador telescópico MJ685 sobre camión de 32/36 toneladas con una altura máxima de trabajo de 68,70 m. Una compra que certifica la solidez de una sociedad que va más allá de la relación profesional, una relación basada en la confianza porque, como enfatiza Santo Russo: "No compramos máquinas de Multitel Pagliero, compramos confiabilidad".



Manifiesto de la Alianza ELeva ante la coyuntura geopolítica y económica del sector de la maquinaria de elevación

La Alianza ELeva, unión estratégica de asociaciones empresariales compuesta por ANAGRUAL, ANMOPYC, ANAPAT, AECE y FANAGRUMAC muestra su preocupación por la coyuntura geopolítica y económica que se está desarrollando en el momento actual y que está repercutiendo de forma especialmente negativa en el sector de maquinaria de elevación.



La crisis de las materias primas, la escasez de semiconductores, la paralización de la actividad industrial en algunos sectores por la pandemia, el encarecimiento de los fletes, la crisis energética y otros condicionantes geopolíticos han hecho que, en el último año, los costes de la actividad y los plazos de entrega se hayan visto notablemente afectados, cuestión que preocupa especialmente a todos los actores de nuestro sector.

Existe una absoluta incertidumbre en el mercado por la indeterminación de los plazos de entrega y por el aumento exponencial de los costes de algunos bienes imprescindibles para la fabricación, distribución y comercialización en sus diferentes formas (venta, alquiler) de la maquinaria, razón por la cual las empresas de maquinaria que operan en España, han debido hacer ajustes en sus procesos de producción y comercialización de los equipos, sin que exista una certeza sobre el plazo por el cual se prolongarán estas circunstancias que pueden acabar asfixiando la salud económica y financiera de las empresas del sector.

Por otro lado, nos encontramos ante las dificultades para la contratación de personal cualificado para nuestras empresas, debido al alto coste laboral, la falta de flexibilidad y la imposibilidad de formar trabajadores especializados por el escaso apoyo de las administraciones en nuestro sector.

Ante esta grave situación, la Alianza ELeva quiere hacer una llamada de alarma a las diferentes instituciones, pues medidas encaminadas al incremento de impuestos de toda índole, o el incremento de los seguros y cotizaciones sociales, solo harían agravar una situación que puede poner en riesgo la recuperación económica tras la pandemia, no solo de nuestro sector sino también de la economía en general.

Frente a ello, la alianza ELeva reclama de las instituciones una cooperación leal que permita poner fin a la incertidumbre sobre el aumento exponencial de los costes de produc-

ción, así como medidas que coadyuven a las empresas del sector de maquinaria a afrontar los retos de digitalización, electrificación y descarbonización con todas las garantías, y políticas que favorezcan la contratación de personal cualificado que mejoren los niveles

de empleo. Es un reto que nos concierne a todos y cuya oportunidad no podemos dejar escapar.

En Madrid a 11 de enero de 2021.
Comité de Dirección de ELeva.





Gran altura

3 plataformas de 58,6 m de XCMG para Grúas Aguilar

La empresa de alquiler de grúas y plataformas Grúas Aguilar, ha adquirido tres plataformas de gran altura de la marca XCMG.

Estas plataformas, modelo XGS58E alcanzan los 58,6 m de altura de trabajo. La entrega se realizó a principios de año en las instalaciones de Grúas Aguilar en Arganda del Rey (Madrid) y se realizó un curso para obtener el máximo rendimiento de estos equipos, que ya tienen trabajo.

Los equipos de gran altura están muy demandados en el mercado, ya que no hay muchas unidades disponibles y las obras grandes requieren de este tipo de plataformas.

Desde Grúas Aguilar están muy satisfechos con esta compra.

La plataforma de gran altura de XCMG se caracteriza por sus 58,6 m de altura de trabajo. Cuenta con un radio máximo de 24,8 m, tiene una capacidad doble de 230 kg restringidos y 450 kg sin restricciones.

Otras estadísticas del modelo incluyen dimensiones de la cesta de 2,4 m (largo), 0,9 m (ancho) y 1,15 m (alto). La pluma ofrece una rotación de 360 grados, mientras que la canasta gira 160 grados. El peso total de la unidad es de 27,9 toneladas.

Gracias a un plumín plegable, la máquina se puede reducir a una longitud de transporte de 14,6 m, que está diseñada para ser económica y conveniente, mientras que su altura de transporte es de 3,07 m.



Según XCMG, el rendimiento también fue una parte importante de la ecuación del diseño. Además de proporcionar una capacidad de subida del 45%, tiene un sistema hidráulico sensible a la carga, lo que lo hace energéticamente eficiente. También hay un control de velocidad continuo para garantizar movimientos de trabajo suaves.

El XGS58E es adecuado para una variedad de aplicaciones en la construcción de edificios importantes, trabajos de acero estructural, plantas petroquímicas y alquiler en general.

RB Componentes apuesta por los productos reacondicionados

En la vida a veces hay que dar segundas oportunidades y en RB Componentes intentan dárselas a sus productos y al medio ambiente. Por ello han formado la sección de OUTLET, en la cual pueden encontrar productos a precios muy competitivos.

Por este motivo, los técnicos de laboratorio de RB Componentes revisan y recuperan productos que pueden seguir teniendo una vida útil sin la necesidad de fabricarlos de nuevo.

De esta forma RB Componentes puede ofrecer productos "reacondicionados" a un precio realmente increíble.

Podrás encontrar todos estos artículos de forma señalizada en su sección de outlet de la web de RB Componentes:

<https://www.rbcomponentes.com/outlet>



Hasta donde quieras llegar

ALPESUR
ALQUILER DE MAQUINARIA

SEVILLA

Autovía Sevilla-Málaga km 4,8
Polígono La Red c/2, nº26
41500 Alcalá de Guadaíra (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

GAM da un paso más en su compromiso con la sostenibilidad incorporando nuevos modelos de manipuladores telescópicos eléctricos JCB

La multinacional española se convierte en la primera compañía en el mercado ibérico que incorpora a su flota este modelo de manipulador telescópico eléctrico de la familia E- Tech de JCB: el 525- 60E.



LA MULTINACIONAL ESPAÑOLA SE CONVIERTE EN LA PRIMERA COMPAÑÍA EN EL MERCADO IBÉRICO QUE INCORPORA A SU FLOTA ESTE MODELO DE MANIPULADOR TELESCÓPICO ELÉCTRICO DE LA FAMILIA E- TECH DE JCB: EL 525- 60E

La multinacional española GAM (BME: GALQ), compañía especializada en soluciones integrales de maquinaria para la industria, da un paso adelante en su compromiso por la sostenibilidad al incorporar a su flota nuevos modelos de manipuladores telescópicos eléctricos 525-60E de la marca JCB, convirtiéndose en la primera compañía en el mercado ibérico que cuenta con este modelo cero emisiones.

Estos modelos, que forman parte de la gama E- Tech de JCB estarán disponibles a lo largo de su amplia red de delegaciones – incluyendo 49 centros sólo en España -. La recepción de los primeros modelos se ha llevado a cabo en las bases de San

Fernando de Henares (Madrid) y Molins de Rei (Barcelona). Esta familia de manipuladores telescópicos se caracterizan por ser cero emisiones, facilitando un trabajo más seguro sin conexiones de remolque, con una batería de iones de litio de 25Kwh que requiere mínimas labores de mantenimiento y proporcionando el servicio con las mismas capacidades que sus homólogos diésel, alcanzando una altura de 6 metros y una capacidad de elevación máxima de 2.500kgs.

Esta adquisición, supone un avance en el objetivo de la transformación efectiva del 80% de su parque de maquinaria hacia modelos eléctricos en 2025.

ESTA FAMILIA DE MANIPULADORES TELESCÓPICOS SE CARACTERIZAN POR SER CERO EMISIONES, FACILITANDO UN TRABAJO MÁS SEGURO SIN CONEXIONES DE REMOLQUE, CON UNA BATERÍA DE IONES DE LITIO DE 25KWH QUE REQUIERE MÍNIMAS LABORES DE MANTENIMIENTO Y PROPORCIONANDO EL SERVICIO CON LAS MISMAS CAPACIDADES QUE SUS HOMÓLOGOS DIÉSEL, ALCANZANDO UNA ALTURA DE 6 METROS Y UNA CAPACIDAD DE ELEVACIÓN MÁXIMA DE 2.500KGS



El Foro Aseamac 2022 cambia de fechas

Finalmente, el Foro ASEAMAC 2022 se celebrará el próximo 2 de marzo en Madrid.

Debido a la situación sanitaria actual, al aumento de contagios y a la incertidumbre existente en todo el país, ASEAMAC ha tomado la decisión de cambiar las fechas del Foro ASEAMAC 2022, para garantizar la seguridad de los asistentes y fomentar un ambiente positivo y relajado durante el evento.

Así, finalmente, el Foro ASEAMAC 2022 se celebrará el próximo 2 de marzo, en la misma localización (Hotel VP Plaza España Design – Madrid). Atendiendo a las previsiones actuales acerca de esta nueva ola, todo indica que en esa fecha la situación será mucho más favorable y, por tanto, los asistentes podrán disfrutar de una jornada inolvidable sin preocupaciones de por medio.

El programa profesional del Foro, que puedes consultar a en www.aseamac.org/foro se mantiene intacto, así como la celebración del cóctel de bienvenida, que tendrá lugar el 1 de marzo en la misma ubicación.

Para poder inscribirse, visite este enlace:

<https://www.aseamac.org/actividades/foro-anual/foro-aseamac-2022>



FIABILIDAD - SEGURIDAD

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

Consúltenos sin compromiso

915 179 080

alkoramad@alkora.es

www.alkora.es

ALKORA E.B.S. Correduría de Seguros y Reaseguros S.A.U.
 Inscripción Registro Dirección General de Seguros y Fondos de pensiones Nº J-285 y RJ-0089.
 Seguro de Responsabilidad Civil Profesional y Capacidad Financiera
 Conforme a la Legislación en vigor. C.I.F.: A-01051747.

España, la primera globalización

¡La historia del mundo no se puede explicar sin la historia de España!

Por Antonio Gómez de la Vega



Por primera vez desde que colaboro con Movicarga, hoy no os voy a hablar de Negocio, Economía, Comunicación o Gestión de Equipos ... Hoy os quiero hablar de historia, de nuestra Historia (con mayúsculas).

Y ¿por qué?, os preguntaréis. Porque hace unos días vi un espectacular Documental Histórico que, dada su relevancia, se proyecta en cines. El Documental se llama “España, la primera globalización”, y creo que si los españoles e hispano-americanos lo utilizamos e interiorizamos bien podría dar origen a la prevalencia de la Cultura Hispana en el Mundo en los próximos siglos (como ya sucediera entre los Siglos XV y XVIII).

Ahora bien, dejadme empezar por hacer autocrítica de nosotros, los Hispanos (españoles e hispanoamericanos), para luego explicaros los puntos fundamentales del Documental y porque debemos estar orgullosos de nuestra historia y legado cultural global; ¡Los Hispanos no sabemos vendernos, ni valoramos nuestra historia como merece!

Por poner solo dos ejemplos, los ingleses y los holandeses se venden y valoran mucho más que nosotros. Hasta el punto de que si la historia no les da la razón, son capaces de novelarla y hasta falsearla, en su propio interés (aunque perjudique a otros, que tendrían que molestarse en argumentar en su contra -cosa que nosotros no hemos hecho desde que, en el Siglo XVII, crearan nuestra leyenda negra, dado el miedo que nos tenían por ser entonces el primer Imperio Global y dominar el mundo-).

Ahora sí. Dejadme contaros algunos de los puntos fundamentales del Documental, que demuestran inequívocamente que fuimos no solo el Imperio más grande, sino también el más longevo y humano de todos los tiempos ... y del que deberíamos estar orgullosos todos los españoles e hispanoamericanos, del Siglo XXI:

1.- No fuimos un Imperio Colonialista (como si lo fueron Gran Bretaña, Holanda, Francia y Bélgica, entre otros) puesto que ya en el Siglo XVI, Carlos I otorgó a todos los habitantes indígenas de América la “nacionalidad” y les consideró súbditos de igual derecho que al resto de españoles y habitantes de otros territorios Europeos del Imperio.

2.- La conquista de América fue posible por las “alianzas” que los españoles hicimos con muchas tribus locales, en contra de las tribus locales dominantes que oprimían a la mayoría de la población con prácticas inhumanas -como los sacrificios humanos que exigían los Aztecas a las tribus que tenían subyugadas-.

3.- El mestizaje (algo único que no se dio en ningún otro imperio), que demostró el verdadero espíritu de integración que tuvimos los españoles, desde principios del Siglo XVI ... En contraposición, baste como ejemplo el hecho que durante el Imperio británico, y hasta el Siglo XX, no les estaba permitido a los habitantes de la India casarse con súbditos británicos (y en caso de ocurrir, se les excluía totalmente de la vida social).

4.- La expulsión de los judíos por los Reyes Católicos, fue mucho menos traumática y más humana de lo que dice nuestra Leyenda Negra, la cual obvía contar que durante los Siglos XV y XVI, en Europa, hubo más de 15 expulsiones de judíos por otros países que, en muchos de los casos tuvieron además un componente racista (que no se tuvo en España) ... En nuestro caso fue un tema puramente económico y de celos de la sociedad menos pudiente. Y se expulsó a menos de una cuarta parte de los judíos (a las otros tres cuartas partes se les permitió naturalizarse, convertirse y seguir entre nosotros).

5.- La Inquisición. Si bien es algo que a todos nos parece mal, no lo es menos que muchas otras cosas que existieron hace siglos, y que sacadas de contexto, no tienen sentido. Lo que se pretendió fue regular los delitos contra la religión (recordad que en aquella época, la religión y el Estado se sobreponían una y otro) y, en ocasiones fue algo brutal ... ahora bien, ¿por qué no se habla del hecho de que la quema de Brujas, en los Países Bajos, Inglaterra y USA (por citar algunos) ,acabó con diez veces más personas que la Inquisición, y tres siglos después? - ¡Otra vez nuestra maldita Leyenda negra!

6.- La Universidad de Salamanca fue pionera en muchos campos científicos y humanistas; definió el Calendario, tal y como lo usamos aún hoy, ... empezaron a considerar los derechos humanos (pensando en los indígenas y repensando la esclavitud, tan común en aquella época), y otros muchos avances a su época.

7.- Y por último, y no menos importante, digamos que durante los 3 siglos que duró el Imperio Español, hubo paz y prosperidad en América. Y, desde entonces, la situación no ha hecho sino empeorar para nuestros hermanos hispanoamericanos ... ¿Por qué entonces los movimientos y políticos populistas quieren revisar los 3 siglos del Imperio Hispano, en lugar de revisar los últimos 2 siglos, dónde realmente las cosas les han ido peor?... ¿No son capaces de ver todo lo bueno que la cultura hispana y mestiza de Hispanoamérica les trajo durante los últimos 5 siglos?

Tras haberos contado lo positivo de nuestro Imperio y su legado cultural, dejadme ahora que os cuente algunas de las mentiras, me-

días verdades y hechos novelescos, que cuentan otros países sobre sí mismos y han contribuido a que nuestra Leyenda Negra haya perdurado en el tiempo... y ahora nosotros tenemos que luchar por desmentir y así volver a prestigiarnos como Pueblo y como Cultura Global e influyente:

a) Nuestra Leyenda negra dice que los españoles fuimos genocidas y responsable de la extinción de muchas razas indígenas. ¡Eso es falso! ... Dichas razas se vieron mermadas por las enfermedades que, involuntariamente, llevamos a América ... ¿Qué decir, por contra, de los anglosajones norteamericanos en su expansión hacia el Oeste? ... ¿Cuántos indios norteamericanos quedan hoy -y no precisamente por enfermedades-?

b) A los británicos les gusta decir que crearon la primera universidad americana (Harvard, en 1636). ¡Eso es falso! ... Para entonces los españoles ya habíamos creado más de 10 universidades en Sudamérica y lo que hoy es EEUU (California), empezando por la Universidad de San Marcos, en Perú, en 1551.

c) Algunos británicos dicen que el pirata Sir Francis Drake, dio la primera vuelta al mundo en barco (entre 1577 y 1580). ¡Eso es falso!

... Fue el portugués Fernando de Magallanes quien la comenzó, en 1.519 (bajo expedición española, ya que en Portugal no encontró financiación), y el español Juan Sebastián el Cano, quien la acabó, en 1.522.

En base a todo lo anteriormente contado y para concluir, creo que España, como país, debería empezar no solo a defenderse, sino también a desmentir globalmente la conocida como “Leyenda Negra”, que nos desprestigia como país y como cultura global que somos ... y este documental es una herramienta y un punto de partida bárbaro.

Además, ese vínculo hispanoamericano que tenemos con nuestros hermanos del otro lado del Atlántico, se debería reforzar y dejar de lado las mentiras que los populistas de ambos lados del océano están vertiendo hace años y perjudicándonos a todos, haciéndonos perder poder como cultura global que somos (Hispanos), frente a otras culturas menos ricas y tradicionales que la nuestra (anglosajones) ... Por poner un ejemplo, ¿no es acaso más bonito y tradicional el día de muertos -Mexicano-, que Halloween -Norteamericano-?

Un saludo y hasta el próximo número de Movicarga

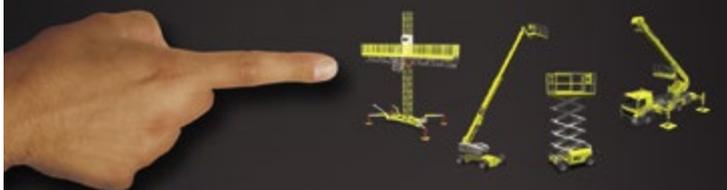
SOBRE EL AUTOR

Antonio Gómez de la Vega tiene más de 22 años de experiencia internacional en el sector de la elevación. Ha trabajado para JLG (donde 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.

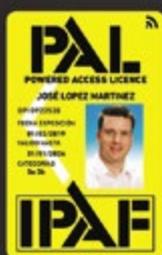
Desde 2020 es el fundador y CEO de “AGV International Consulting”, una Consultora Independiente que trabaja con fabricantes de bienes de equipo, distribuidores y alquiladores de maquinaria en toda Europa, alineando sus intereses y proyectos de expansión.

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

Si utiliza uno de estos,



necesita uno de estos.



La autoridad mundial en
plataformas de trabajo en altura

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

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

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

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

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



Javier Lodares, nuevo Director de IpaF España

IPAF ha renovado el 50% de los miembros del Consejo Español de IPAF. Tras las elecciones, ha salido elegido Javier Lodares (Director de operaciones LoxamHune), como Director, y como Subdirector, Enrique García (Director General de Ahern Ibérica).



Javier Lodares, de LoxamHune y Enrique García, de Ahern Ibérica

El Consejo Español de IPAF es el órgano que regula y supervisa las actividades de IPAF en España y que trata de llevar a cabo las premisas marcadas desde la central de IPAF.

Javier Cerezo representante de IPAF en España comenta: “La elección tanto de Javier como director y de Enrique como Subdirector va a dar un impulso a IPAF en España muy importante y considero que van a formar un tándem muy valioso que va a aportar mucho a IPAF estos próximos años y nos ayudará a crecer como entidad”.

El nombramiento de Javier Lodares, como nuevo Director de IPAF España supone un cambio de estrategia para que IPAF se convierta en referente en España:

Javier Lodares explica a Movicarga: “En primer lugar, agradecer al resto de integrantes del consejo español, la designación como director, la cual asumo con ilusión y con ganas de trabajar por el sector. Durante el tiempo que he tenido la oportunidad de pertenecer al IPAF, he podido confirmar la importancia que para nuestras empresas tiene invertir en formación y seguridad. El mayor de los activos que tenemos, son nuestros empleados y es nuestra obligación dotarles de las formaciones y recursos necesarios que les permita desarrollar su trabajo en las mejores condiciones de seguridad. Por desgracia, esto es algo que aún no está suficientemente presente en el ámbito laboral y tenemos que hacer un trabajo de divulgación importante.

Las empresas asociadas a IPAF y los instructores, pueden estar seguros de que durante esta etapa, trabajaremos para posicionar la organización como el referente en España de las formaciones de trabajos en altura, acercándola a los asociados, influyendo en el tejido empresarial y adaptándonos a las nuevas tecnologías, tanto desde el punto de vista de digitalización como de la accesibilidad a nuestra plataforma.

Dentro del equipo que ha sido designado, están representados todos los principales jugadores del sector: fabricantes, empresas de alquiler, empresas de formación e instructores, así como otras empresas ligadas a nuestro sector como medios de comunicación. Es por esto, que el éxito está asegurado, ya que todos trabajamos por un interés común: la seguridad.

Estoy seguro de que con el apoyo del comité internacional de IPAF, y de todos los asociados, vamos a poder dar un salto de calidad a nuestra organización en España”, ha comentado el Sr. Lodares a Movicarga.

Por su parte, Enrique García, quien asume el cargo de Subdirector explica: “Primero de todo agradecer la confianza deposita en mi para el cargo. Mi primera prioridad será trabajar con el director y todo el consejo de IPAF en España para apoyar a todos los miembros de IPAF España durante esta crisis mundial de salud pública y ayudar a nuestra industria en todo lo que podamos para recuperarse de esta difícil situación lo antes posible.

Más allá de eso, tengo muchas ganas de apoyar a Javier para aumentar la sostenibilidad de nuestra industria, adoptando e integrando nuevas tecnologías en todo lo que hacemos desde IPAF.”

Todos los miembros del Consejo están a disposición de los miembros para cualquier inquietud, iniciativa, mejora o ideas que les quieran transmitir.

Al ser IPAF una organización sin ánimo de lucro y perteneciente a sus miembros, son estos los que eligen y representan los intereses de todos los miembros de IPAF en España.

Para los próximos años, el Consejo Español de IPAF lo forman:

- Javier Lodares**, de LoxamHune
- Enrique García**, de Ahern Ibérica
- David Gómez**, de Genie industries Ibérica
- Jose Ramón Etxebarria**, de Plataformas Daryat
- Juan Blas Betancor**, de Elevaciones Archipiélago
- Macarena García**, de Movicarga
- Stefano Sorbini**, de Plataformas Elevadoras JLG Ibérica
- Rosa María Naranjo**, de GAM Training Apoyo y Formación
- Alberto Miñarro**, de Riwal España
- Pablo Santiago**, de Escuela Europea de Maquinaria

Nuevas plataformas eléctricas de brazo de Zoomlion

Zoomlion ha presentado dos plataformas telescópicas completamente eléctricas, la ZT22JE de 24 metros y la ZT26JE de 28 metros.

Ambos modelos cuentan con un elevador de paralelogramo corto, que proporciona una altura libre de 4,5 metros, rematado por una pluma telescópica de tres secciones y un brazo con 130 grados de articulación. La ZT22JE más pequeña ofrece una altura de trabajo de 24,4 metros y un alcance máximo de 17,9 metros con una capacidad de plataforma sin restricciones de 300 kg. Su capacidad máxima de plataforma de 450 kg está disponible hasta 16 metros.

La ZT26J ofrece una altura de trabajo de 28,7 metros y un alcance máximo de 22,1 metros con una capacidad de plataforma sin restricciones de 300 kg. También tiene una capacidad máxima de plataforma de 450 kg con un alcance de hasta 20 metros.

La energía proviene de un paquete de baterías de iones de litio que impulsa dos motores. Se dice que la carga de vacío a lleno tarda siete horas. Con un peso de 13.200 kg y 17.900 kg respectivamente, las características incluyen tracción en las cuatro ruedas, giro continuo de 360 grados, capacidad de pendiente del 45 por ciento y velocidades de conducción de 5,5 km/h. También cuentan con el sistema telemático Z-Assest de la empresa, que supervisa los niveles de batería de la máquina y el funcionamiento general. También cumplen con los últimos estándares CE, ANSI y CSA.



Yi Zhong, gerente de I+D de Zoomlion Access, dijo: "Inicialmente habíamos integrado la energía de litio en la gama de tijeras de Zoomlion en 2019, antes de la tendencia de la industria. Ahora estamos expandiendo las tecnologías avanzadas de baterías de litio en nuestras plataformas telescópicas. A medida que aumenta la conciencia sobre la neutralidad de carbono, creemos que la demanda de barreras eléctricas crecerá significativamente en los sitios de construcción, especial-

mente en América del Norte y Europa, tanto en interiores como en exteriores".

Jason Liu, director de marketing y ventas globales de Zoomlion Access en el extranjero, agregó: "Se ha abierto un nuevo capítulo de electrificación en la industria de la elevación, y Zoomlion tomará medidas para ofrecer soluciones de acceso ecológicas en todas las líneas de productos, con la electrificación y la sostenibilidad como nuestro enfoque."

Curso teórico camión grúa de Anagrual

Abierto el plazo de inscripción para la segunda convocatoria.

ANAGRUAL, pone a disposición de los socios el curso teórico de 6 horas necesario para poder acreditar experiencia profesional y así obtener el certificado de formación contenido en la norma UNE 58161 si también tiene la experiencia práctica necesaria. El curso se realiza completamente a distancia.

Ya puede proceder a inscribirse en la segunda convocatoria del curso que oferta ANAGRUAL y bonificarse este.

Más información en su web www.anagrual.es o escribiendo a formación@anagrual.es.

GHA - OPERADOR DE GRÚA HIDRÁULICA ARTICULADA

Duración 6 h e-learning. Con 15 días de realización.

Período de matrícula Abierta matrícula desde Diciembre 2021 a Noviembre 2022.

Contenidos

- Legislación y reglamentación aplicable a las GHA.
- Clasificación, categorías, características y asesoramiento de las GHA.
- Acciones de tipo, hidráulica y eléctrica. Centro de gravedad. Momento de vuelco.
- Puesta de freno y entorno de trabajo. Frenos en marcha.
- Principales riesgos y factores de riesgo. Medidas de prevención y protección.
- Claves de protección individual.
- Normas de seguridad.
- Mantenimiento y revisiones.
- Accesorios de elevación y tracción.
- Factores fundamentales de estructura de riesgo.

Precio 45€ precio de mercado.

PVP: 37€ Precio Asociado. Subsidio de formación por FOGDAR.

SOCS e-learning Smartphone, tablet y ordenador

Garantía de conversión

ANAGRUAL

Manitou Group presenta su camino hacia la reducción de carbono

El Grupo Manitou presenta los dos principales objetivos de su camino hacia la reducción de carbono para el 2030: reducir sus emisiones directas e indirectas de carbono en un 46%, al tiempo que reduce las emisiones de CO2 de máquinas en un 34% por cada hora de uso. Este enfoque se basa en datos científicos a través de la iniciativa "Science Based Targets", un programa respaldado por las Naciones Unidas, Carbon Disclosure Project (CDP), el Instituto de Recursos Mundiales (WRI) y el Fondo Mundial para la Naturaleza (WWF).



Después de presentar su nueva hoja de ruta de RSE a todas las partes interesadas en 2021, Manitou Group describe su camino de reducción de carbono para 2030. Construida en línea con la iniciativa Science Based Targets, esta trayectoria se basa en la referencia internacional única definida según los informes del IPCC (Panel Intergubernamental sobre el Cambio Climático).

Tomando 2019 como año de referencia, el primer objetivo aplicable en los alcances 1 y 2 implica reducir las emisiones directas e indirectas de CO2 en un 46% para 2030 en todas sus ubicaciones en el mundo. El segundo objetivo se refiere a las emisiones del

alcance 3 (cadena de valor), con una reducción del 34% de las emisiones de CO2 generadas por cada hora de uso de las máquinas producidas por el Grupo.

Michel Denis, presidente y director ejecutivo, explica: "Es una etapa extremadamente importante y transformadora para el Grupo. Los problemas climáticos son una preocupación genuina, pero también una oportunidad para reforzar nuestra ventaja competitiva mediante la transición a una economía de baja intensidad de carbono. Lo estamos haciendo todo para encaminar la transición ecológica hacia un modelo económico más sostenible. Nos hemos fijado objetivos ambiciosos pero realistas que podemos alcanzar innovando con nuestros clientes, proveedores y empleados. El 89% de nuestras emisiones indirectas (alcance 3) provienen del uso de productos, por lo tanto, es un enfoque colectivo para toda la cadena de valor".

Aquí está una declaración de Michel Denis, CEO de Manitou, hablando sobre su compromiso de reducir las emisiones de carbono: <https://www.youtube.com/watch?v=NQ8nTVpVSRE>

Para lograr estos objetivos, Manitou Group se basará en una serie de tácticas:

- Desarrollar nuevas gamas eléctricas e innovar con hidrógeno
- Continuar el trabajo emprendido en los últimos 10 años sobre la eficiencia energética de los equipos
- Reforzar el ecodiseño con un enfoque de ciclo de vida global
- Incrementar el uso de materiales reciclados en las compras de componentes y repuestos
- Utilizar soluciones bajas en carbono para el transporte de aguas residuales
- Desarrollar la actividad de recambios desde la economía circular
- Reducir el consumo de energía de sus sitios e implementar un programa de adquisición de energía verde

Registrado en el sitio web de SBTi, el camino bajo en carbono del Grupo Manitou será estudiado por expertos en la iniciativa Science Based Targets con el fin de confirmarlo, con suerte para el final de la mitad del año. El Grupo tiene la oportunidad de promover aún más este plan de acción durante el evento anual de RSE "On the way up".



Más entregas de XCMG: Alpesur y Alquiservicios Juan

XCMG sigue entregando plataformas elevadoras. Esta semana han entregado una plataforma telescópica modelo XGS 28 E de 28,2 m de altura de trabajo y dos articuladas de 16 m, modelo XGA 16 ACE a Alquiservicios Juan.

La 28 m eléctrica para el alquilador Alpesur, en Alcalá de Guadaíra, Sevilla, es una plataforma telescópica con 28,2 m de altura de trabajo, un radio de trabajo de 23 m. Incorpora 4WD, neumáticos para terrenos difíciles y el sistema de equilibrio del eje que mejoran la movilidad y la adaptabilidad a los caminos difíciles.

Con la tecnología de control múltiple del monitor, se puede lograr el ajuste de la tarea en tiempo real.

El sistema de equilibrio automático prolonga la vida útil del cable.

El sistema de control electrónico adopta tecnología de control distribuido, que se basa en PLC y CAN. Se podría lograr la nivelación automática, la detección de carga de la plataforma y la alarma de fallos.

Por otra parte, Alquiservicios Juan ha adquirido dos plataformas articuladas de 16 m con 8,2 m de radio de trabajo y 227 kg de capacidad de carga. Cuenta con motor 100% eléctrico. Tiene una pluma articulada en forma de "Σ", compacta y flexible, y es capaz de subir y bajar verticalmente o extenderse horizontalmente. La plataforma puede girar 160°, lo que proporciona un rango de trabajo más amplio. Con un giro de cola cero, podría funcionar en un espacio compacto y estrecho, lo que podría mejorar la eficiencia de trabajo.

La máquina es puramente eléctrica sin emanaciones. 2 ruedas motrices y 2 volantes. La dimensión total de 6,6 m x 1,75 m x 2 m, hacen que sea pequeña y conveniente para el transporte.

Esta máquina se controla directamente a través de un diseño de control totalmente proporcional, que es preciso y efectivo. Con la alarma de inclinación del bastidor inferior, la alarma de sobrecarga de la plataforma y el descenso de emergencia, se puede lograr un arranque o parada flexible.

Desde XCMG agradecen la confianza depositada en sus productos y desean una pronta rentabilización de su inversión.



Aseamac cuenta con un nuevo miembro, Grúas Barea

GRÚAS BAREA aumenta el número de asociados de ASEAMAC.

GRÚAS BAREA sitúa al cliente como lo primordial. Se trata de una compañía que aporta soluciones y asesoramiento integral en el mundo del alquiler de maquinaria y herramientas para construcción. Y su principal objetivo es ofrecer la mejor opción para cada necesidad.

Pertenece a GRUPO BAREA, compañía con más de 50 años de experiencia en el sector de la construcción, abarcando áreas como el alquiler de maquinaria, excavaciones, movimiento de tierras, transportes, demolición, descontaminación de fibrocemento y plantas de reciclaje de RCD.



Más de 200 profesionales y 4 delegaciones que dan cobertura, según la actividad, en todo el territorio nacional. Con una permanente renovación del parque de maquinaria, incorporan unidades de última generación en sectores como la elevación, energía, carga y transporte, excavación, vibración, corte y perforación, casetas de obra, módulos de oficina,

sanitarios, bombas de agua, así hasta la totalidad de maquinaria, herramientas y utensilios que son precisas en la construcción moderna.

Para transportes especiales cuentan con góndolas de 3, 4, y 5 líneas, así como con plataformas tipo viga para la maquinaria pesada alcanzando las 110 Tm. Realizan transportes de residuos con fibrocemento en cajas comerciales y plataformas homologadas a tal efecto, cumpliendo todas las normativas vigentes para dicho transporte especial. Cuentan también con una flota de camiones pluma para el trabajo de grúa.

Kohler Co. adquiere Curtis Instruments y Heila Technologies

Kohler Co. adquiere Curtis Instruments para impulsar los esfuerzos de electrificación. Curtis es un proveedor líder de aplicaciones híbridas y vehículos eléctricos en una amplia gama de mercados de movilidad.

Y Kohler Co. adquiere Heila Technologies para ampliar su oferta de gestión de energía limpia. Heila Technologies es una compañía tecnológica especializada en integración y operación de recursos de energía distribuida.

Kohler Co. líder mundial en motores, generación de energía y soluciones de energía limpia, ha firmado un acuerdo para adquirir la multinacional Curtis Instruments, con sede en Mount Kisco, Nueva York. Curtis es un socio líder en electrificación para OEM en una amplia gama de mercados, incluidos el manejo de materiales, vehículos recreativos y de golf, plataformas de trabajo elevadas móviles, construcción, agricultura, cuidado del césped, marino y segmentos selectos en carretera. Fundada en 1960, la empresa emplea aproximadamente a 1100 personas y opera en 16 países, incluidas las plantas de fabricación en Puerto Rico, Bulgaria, China e India.

La cartera de productos de Curtis abarca controladores de velocidad de motor, HMI e instrumentación, conversión de energía, módulos CAN y otros accesorios. Con una amplia lista de talentos en cinco centros de ingeniería, Curtis también desarrolla soluciones de software avanzadas para sus clientes. La adquisición amplía y diversifica la cartera de energía de Kohler al aprovechar la experiencia en electrificación de Curtis con el bien establecido negocio de motores de gasolina y diésel de Kohler para servir mejor a los clientes OEM fuera de carretera. Curtis Instruments operará como una entidad independiente dentro de Kohler Power Group con Stuart Marwell, presidente, reportando a Brian Melka, presidente del Grupo Kohler Power y Curtis ahora tienen más de 160 años de experiencia técnica combinada en soluciones de gestión de energía. Los términos del acuerdo no se divulgan.

La transacción se anuncia solo unos días después de la adquisición por parte de Kohler de Heila Technologies, una empresa de control de software de microrredes, y la creación de una unidad comercial separada de Sistemas de administración de energía para el hogar (HEMS, por sus siglas en inglés) enfocada en el almacenamiento de energía residencial. Estos movimientos representan el compromiso continuo de Kohler de liderar soluciones de energía distribuida diversificada.

"Estamos emocionados de dar la bienvenida a Curtis Instruments a nuestra organización Kohler Power. Este negocio, bajo el liderazgo de Stuart y Nick Marwell, es muy apreciado por su posición líder en el mercado y su experiencia en aplicaciones todoterreno eléc-

KOHLER
IN POWER. SINCE 1920.



tricas e híbridas", dijo Melka. "Durante más de 100 años, Kohler ha sido una fuente preferida de energía para hogares, empresas y equipos, y la integración de las carteras de productos de Kohler y Curtis y las relaciones OEM existentes creará oportunidades de crecimiento sustanciales para ambas marcas. Con esta adquisición, estamos aprovechando nuestro historial de experiencia confiable en resiliencia energética, ya que la energía limpia continúa desempeñando un papel crucial en la expansión continua de Kohler Power".

"Toda nuestra organización de Curtis Instruments está emocionada de unirse a la compañía Kohler y ser parte de una empresa privada con visión de futuro", dijo Stuart Marwell. "Nos atrajo Kohler por su historia de casi 150 años de sólido liderazgo familiar e innovación, así como por su compromiso de adoptar el cambio creciente hacia la electrificación y la hibridación. Estamos emocionados de ayudar a liderar este próximo capítulo para Kohler. Las marcas KOHLER y Curtis representan calidad, innovación y compromiso con el éxito del cliente a largo plazo".

ADQUISICIÓN DE HEILA TECHNOLOGIES

Kohler Co. adquiere Heila Technologies para ampliar su oferta de gestión de energía limpia, ya que la compañía tecnológica está especializada en integración y operación de recursos de energía distribuida.

Kohler Co. continúa centrándose en brindar soluciones de resiliencia energética mediante la expansión de su oferta de administración de energía limpia con la adquisición de Heila Technologies. Heila pasará a formar parte del Grupo Kohler, líder mundial en motores, generación de energía y energía limpia.

Heila Technologies se fundó en 2015 como una empresa nacida en el MIT en Somerville, Massachusetts, y se dedica a simplificar la integración y el funcionamiento de los recursos de energía distribuida (DER) y las microrredes. En su corta historia, Heila ha

combinado con éxito el conocimiento teórico con la experiencia práctica de la industria para transformar la industria energética desde cero utilizando DER como baterías, celdas de combustible y paneles solares como pilares de una nueva red resistente, sostenible y confiable para comunidades y empresas.

La oferta principal de la empresa, Heila Edge®, es una plataforma de energía modular diseñada para promover un suministro de energía más moderno y limpio al simplificar la integración, operación, optimización y ampliación de los DER. Su sistema descentralizado proporciona automatización y modularidad sin precedentes, lo que reduce drásticamente la complejidad y el costo del sistema al tiempo que aumenta la resistencia y la confiabilidad. Como desarrolladora de hardware y software de fuentes de energía, Heila puede integrar y optimizar los recursos de energía renovable distribuidos y las soluciones de almacenamiento para crear una microrred modular, proporcionando energía confiable cuando la red no puede hacerlo.

Heila Technologies operará como una entidad independiente dentro del Grupo Kohler con Francisco Morocz, Gerente General, reportando directamente a Brian Melka, Presidente del Grupo Power. Los términos del acuerdo no se divulgan.

"Heila Technologies es ideal para Kohler, ya que sus soluciones de hardware y software se pueden integrar con nuestros generadores residenciales e industriales, sistemas de almacenamiento de energía y los servicios de energía renovable de Clarke Energy a medida que continuamos expandiendo y diversificando nuestra cartera", dijo Melka. "Con esta adquisición, estamos aprovechando nuestro historial de experiencia confiable en resiliencia energética con tecnologías de energía limpia más nuevas. El control de energía resiliente a través de DER es una parte crucial del desarrollo de las necesidades de infraestructura del sector energético del futuro".

"Estamos muy emocionados de unirnos a Kohler Co., una organización multinacional sólida y de gran prestigio que ha logrado décadas de innovación y crecimiento sin precedentes. Como una empresa joven, Heila Technologies no podría estar más complacida de ser ahora parte del grupo de energía bien establecido de la empresa y contribuir a una estrategia compartida de resiliencia y sostenibilidad energética y acelerar el crecimiento de los recursos de energía limpia y distribuida a nivel mundial" dijo Morocz.

Jacco de Kluijver, de Genie, pasa a formar parte de la Junta Directiva de IPAF

Jacco de Kluijver, vicepresidente de ventas y marketing de EMEAR de Terex Aerial Work Platforms (Genie), ha sido adscrito a la Junta Directiva de IPAF.

De Kluijver tiene una gran experiencia en plataformas aéreas. Comenzó en la industria con HDW Nederland, el importador de Genie para los Países Bajos, en 2000. Después de un breve período fuera de la industria, volvió a trabajar para Genie en 2007, como Territory Sales, Gerente para la región de Benelux, poco después combinó esto con el rol de Director de Ventas para el Reino Unido e Irlanda, agregando la responsabilidad general de Benelux en 2008.

En diciembre de 2015, su mandato en Genie se amplió nuevamente, asumiendo el cargo de vicepresidente de ventas y marketing para la región EMEAR, con sede en la central de Terex en Schaffhausen, Suiza. En 2020, la responsabilidad de India se agregó a su región, convirtiéndola en el territorio de ventas más grande dentro de toda la organización Genie.

Norty Turner, presidente de IPAF, comenta: "Jacco se ha desempeñado como representante de Genie en el Consejo de IPAF desde 2014 y fue confirmado como representante a tiempo completo de la empresa en 2015, por lo que su movimiento para unirse al directorio de IPAF es una progresión natural. Con más de 1500 miembros en todo el mundo, IPAF es una organización verdaderamente global. Damos la bienvenida a Jacco a la Junta y, como hemos visto durante su tiempo como miembro del Consejo de IPAF durante los últimos ocho años, ofrece amplios conocimientos y perspicacia.

"Su experiencia trabajando para uno de los principales fabricantes de equipos del mundo beneficiará enormemente a la Federación, ya que buscamos sostener y apoyar a nuestros miembros y a la industria en general a medida que continúa recuperándose de la pandemia del coronavirus".

Jacco de Kluijver ha comentado: "Para mí, el trabajo que realiza IPAF se conecta a la perfección con el objetivo que tienen todos los usua-



rios de PEMP de todo el mundo, y el objetivo que todos los fabricantes de PEMP deberían tener: ayudar a las personas a trabajar en altura de manera segura y permitirles ir a su hogar con sus familias al final de cada turno".

"Me siento honrado de que me inviten a unirme a la Junta Directiva de IPAF; mi objetivo será aumentar la penetración de IPAF como el principal estándar de formación para trabajos seguros en altura fuera de los mercados establecidos, así como comprometerme con los fabricantes de equipos en términos de desarrollo e implementación de nuevos estándares y procesos para el uso seguro de PEMP, PTDM y montacargas."

Cema Maquinaria pone en marcha Cema Academy

Cema Maquinaria ha desarrollado un proyecto muy interesante de cara a formar a nuevos técnicos. Ha comenzado el año con una nueva propuesta de Formación Técnica con contenidos muy interesantes y necesarios para los técnicos de sus clientes.

De momento tienen dos cursos: Motores Stage 4 & 5 y otro de plataformas articuladas.

El objetivo es proporcionar a los técnicos los conocimientos necesarios, especializarse en tecnología de los sistemas (hidráulico, eléctrico, mecánico y electrónico).

El curso es tanto teórico como práctico.

Pueden obtener más información en el correo: postventa@cemamaquinaria.com



Desde Movicarga aplaudimos esta iniciativa, ya que es un hecho que el sector tiene falta de técnicos y personas cualificadas.

Dos unidades Easy Lift R130 para Tirrena Noleggi

La sede de la empresa de alquiler Tirrena Noleggi de Massa ha incorporado dos nuevas arañas Easy Lift R130 a su flota. Estas dos nuevas plataformas aéreas sobre orugas se entregaron a la empresa poco antes de Navidad.

Easy Lift está muy satisfecha con esta venta a Tirrena Noleggi, empresa que opera en Liguria y Toscana en el sector del alquiler de elevadores de personas y máquinas de movimiento de tierras desde hace más de veinticinco años, a través de tres sedes ubicadas respectivamente en Sarzana, Massa y Livorno. Su flota de máquinas cuenta con diferentes tipos de plataformas aéreas como arañas, plataformas sobre camión, plataformas autopropulsadas que se suman a las máquinas de movimiento de tierras, carretillas elevadoras, vehículos comerciales, máquinas de mantenimiento de carreteras y equipo de jardinería.

Tirrena Noleggi es un punto de referencia en la costa de Toscana y Liguria para todos los clientes que deseen alquilar máquinas para trabajos de mantenimiento y renovación, confiando en que recibirán una excelente asistencia y un excelente soporte. A partir de hoy, los clientes de Tirrena Noleggi también tendrán la posibilidad de solicitar las arañas Easy Lift.

La plataforma aérea sobre orugas Easy Lift R130 es capaz de alcanzar una altura de trabajo de 12,20 m, está equipada con un alcance de 6,50 m, una capacidad de 200 kg en la cesta con una rotación de 180° y plúmín móvil de 90°. Aunque es la plataforma más pequeña de la gama, la R130 es una de las plataformas aéreas sobre orugas Easy Lift mejor vendidas y apreciadas por los clientes, ya que es estable en cualquier tipo de terreno, incluso en pendiente y es capaz de trabajar en espacios estrechos y de difícil acceso.

La plataforma está disponible con un motor de gasolina de serie combinado con un motor eléctrico o con el motor diésel opcional o en una versión de batería (R130BA), ope-

rando a través de una batería de litio. Tirrena Noleggi ha elegido las dos arañas R130 con motor de gasolina de serie, personalizándolas con un verde azulado brillante.



Versalift entrega 100 unidades de su modelo VTL135F a la empresa AFI

El grupo de alquiler del Reino Unido AFI, ha pedido 100 nuevas unidades del modelo Versalift VTL135F de 13,5 metros y 3,5 toneladas para su flota de furgonetas Facelift.

La Versalift VTL135F ofrece uno de los mejores alcances del mercado a 8,4 metros con 120 kg en la cesta, mientras que la capacidad máxima de la plataforma es de 230 kg, disponible en un alcance de hasta siete metros.

VERSALIFT VTL135F

AFI dice que el alcance adicional lo hace ideal para trabajos de infraestructura que están cerca del suelo pero a los que son di-

fícil de acceder directamente, como detrás de paredes o señalización en la carretera. La unidad también cuenta con un brazo con 140 grados de articulación. Todas las camionetas están equipadas con una luz desinfectante ultravioleta a bordo que destruirá hasta el 99.9 por ciento de los gérmenes.

David McNicholas de AFI-Uplift dijo: "Desde que tomamos la decisión de comprar el pedido original de las plataformas montadas en



furgón Versalift VTL135, hemos visto una demanda excepcional de los clientes y excelentes comentarios sobre el producto. Este último pedido demuestra nuestra confianza en el mercado y el producto mientras buscamos atender a los clientes que respaldan el mantenimiento de la infraestructura del Reino Unido".

Andy Bray de Versalift UK agregó: "Este segundo pedido de VTL de AFI y Facelift muestra un compromiso y una confianza reales en el producto. Estamos encantados de trabajar con ellos mientras continúan expandiendo su flota de alquiler".



CMC dentro de los "Export Champions 2022"

CMC se encuentra entre las excelencias italianas otorgadas por la "Export Champions 2022".

CMC se encuentra entre los Campeones de la Exportación 2022, según el ranking especial publicado por el principal periódico económico y financiero de Italia, Il Sole 24 Ore, y el prestigioso sitio web alemán Statista.

En un escenario de larga pospandémica, CMC mantiene altos estándares de Producción, Adquisiciones y Logística que siempre han sido los rasgos distintivos de CMC frente a la competencia.

El desafío ganado por el fabricante italiano es una confirmación más de la calidad de la

gestión de Ventas, Marketing y Exportación de la empresa.

CMC ocupa el puesto 11 a nivel nacional entre las empresas exportadoras italianas de cualquier tipo en 2021, y entre las 4 principales, en general en Italia, en el mercado industrial de la industria de la ingeniería.

Para una lectura en profundidad de los criterios que CMC cumplió para obtener el premio, haga clic aquí: [ilssole24ore.com/art/campioni-dell-export-2022-new-classificaguida-meccanica-AEklM2](https://www.ilssole24ore.com/art/campioni-dell-export-2022-new-classificaguida-meccanica-AEklM2)



Los mercados se recuperan tras la pandemia es más fuerte de lo previsto

Los mercados de alquiler de PEMP se han recuperado más de lo previsto en 2020, y en la mayor parte de los países los mercados y la economía en general pueden recuperar los niveles de 2019 a finales de este año o a principios de 2022, de acuerdo con el último análisis realizado por Ducker para la Federación Internacional de Acceso Motorizado (IPAF).

En general, la mayor parte de los mercados de Europa, Estados Unidos y Oriente Medio se han recuperado más rápido de lo previsto en los informes de alquiler de 2020, aunque el temor a una quinta ola de COVID-19 y los posibles confinamientos y restricciones en algunos países de Europa Occidental moderan el optimismo a finales de 2021.

El Informe de IPAF sobre el mercado mundial de alquiler de acceso motorizado de 2021, recientemente publicado, muestra que la pandemia no ha dejado secuelas permanentes ni ha obligado a las empresas a reducir la plantilla ni el tamaño de la flota. Al contrario, la mayor parte de las empresas han consolidado y asentado sus inversiones con vistas a incrementar sus operaciones en línea con la creciente demanda, restaurando las tasas de uso (que habían caído al 58 % de media en los diez países europeos estudiados a finales de 2020), con unas tarifas de alquiler estables y previsiones de crecimiento modesto en 2022.

La mayor parte de las empresas que respondieron a la encuesta de Ducker tienen previsto recuperar la inversión para ampliar la flota y para usar fuentes de alimentación ecológicas a partir de 2022. A finales de 2021, casi todos los países han experimentado un rebote en la actividad que prácticamente ha anulado los efectos de la pandemia y de los sucesivos confinamientos. Aunque la caída general de los ingresos fue menos dramática de lo esperado y previsto en el informe del año pasado, los mercados europeos han sufrido un fuerte golpe debido a la pandemia.

El informe indica que Dinamarca (0 %), Suecia (-2 %) y Alemania (-4 %) son los países menos afectados en ingresos por alquileres durante 2020 debido a las medidas con las que se enfrentaron a la pandemia: confinamientos totales breves o, en el caso de Suecia, la renuncia a imponer un confinamiento a nivel nacional. En cambio, España (-13 %), Italia y Francia (-12 %) y el Reino Unido (-10 %) sufrieron caídas superiores al 10 % en los ingresos del mercado de alquiler en 2020. Los países europeos estudiados experimentaron una caída media del 8 %, mientras los Estados Unidos cayeron un 7 %.

Alemania adelantó a Francia y al Reino Unido y a finales de 2020 era el país europeo con la mayor flota de PEMP/PTA, mientras el Reino Unido experimentó una leve caída en la flota durante el pico de la pandemia. Los tres países tienen flotas de casi 60.000 unidades. Se prevé que la flota en Francia aumente en 2021 y podría volver a ser el país europeo con la mayor flota. La tendencia general hacia las fuentes de energía ecológicas no se ha visto interrumpida por la pandemia, aunque gran parte de la inversión se ha retenido entre 2020 y 2021.

La flota solo se redujo en 2020 en el Reino Unido (-2 %) y en los Países Bajos (-1 %), donde se vendieron máquinas antiguas o especializadas en el mercado de segunda mano. Esto permitió a ambos países mitigar la caída en la tasa de uso.

España (-14 %), Italia (-13 %) y Francia (-12 %) estuvieron entre los más afectados de Europa si analizamos los ingresos por unidad debido al impacto de la pandemia y a los largos confinamientos nacionales, en combinación con otros factores subyacentes que acentuaban la inseguridad económica, incluyendo el impacto del Brexit en las relaciones anglo europeas. España e Italia experimentaron también una modesta ampliación de la flota en 2020, lo que redujo la tasa de uso general y los ingresos por unidad. Francia, España, los Países Bajos y Alemania vieron una caída general en las tasas de alquiler de entre un 2 % y un 7 %.



Después de tres años de estabilidad hasta 2019, el período medio de retención en Europa cayó ligeramente debido a la reducción de flota de algunas empresas de alquiler y al aumento del valor de mercado de las máquinas usadas debido al aumento de precio y de los tiempos de entrega de los fabricantes de equipos originales a finales de 2020, una tendencia que continúa en 2021.

En general, la perspectiva para 2021 es que los países más afectados en 2020 experimentarán un rebote más potente tras la reapertura de la construcción y de la sociedad en general, con una recuperación económica sostenida.

En los Estados Unidos, a pesar del optimismo general a finales de 2019 con el cambio en la presidencia y algunas inversiones durante los primeros meses de 2020, las empresas redujeron drásticamente el gasto en máquinas nuevas en 2020 tras la llegada de la pandemia, lo que estabilizó el tamaño de la flota durante el año en poco más de 650.000 unidades.

Como en el Reino Unido y en los Países Bajos, algunas empresas se deshicieron de algunas de las máquinas más antiguas o menos versátiles para mantener los niveles de rentabilidad. Habitualmente esas máquinas fueron vendidas como equipos de segunda mano a otras empresas de alquiler, lo que permitió a las empresas pequeñas y medianas ahorrar dinero en la compra de maquinaria y también dar respuesta a la demanda específica de los clientes en cuanto a volumen o especialización. La inversión cayó aproximadamente un 67 % en 2020 y se prevé que recupere un 45 % a finales de 2021. La tasa de uso bajó al 64 % en 2020 pero se prevé que se recupere hasta superar la media de uso anterior a la pandemia en Estados Unidos alcanzando aproximadamente un 74 % a finales de 2021.

Como en 2020, el informe también se centra especialmente en el mercado chino e incluye un informe sobre Arabia Saudita, EAU y Qatar, países miembros del Consejo de Cooperación del Golfo (CCG). El informe sobre China presenta una imagen de un mercado de alquiler de PEMP/PMA que sigue creciendo a una velocidad sin precedentes, afectado marginalmente por la pandemia del coronavirus y que seguirá creciendo en tamaño de flota y penetración en el mercado.

La tasa de uso general se redujo ligeramente y las tasas de alquiler cayeron de forma considerable en China en 2020, pero el tama-



ño total de la flota siguió aumentando y se prevé un incremento desde poco más de 200.000 unidades a finales de 2020 a unas 300.000 al final del año.

Esta expansión también se ve reflejada en el aumento constante de los ingresos por alquiler, desde 703 millones de euros en 2019 hasta 974 millones de euros en 2020 y con previsión de superar los 1.150 millones de euros a finales de 2021. A pesar de esta gran expansión, el mercado de alquiler de PEMP/PTA en China todavía tiene una gran capacidad de crecimiento y no está en absoluto saturado. Las empresas de alquiler esperan seguir incrementando sus flotas durante los próximos años, y el volumen total de unidades de alquiler seguirá aumentando a tasas superiores al 20 % de crecimiento anual.

La imagen es más diversa en Oriente Medio, y mucho más similar a lo que sucede en el mercado europeo. Como en casi todo el mundo,

los países de Oriente Medio sufrieron el impacto de la pandemia y vivieron una caída drástica en los ingresos entre 2019 y 2020, debido principalmente al aplazamiento de grandes proyectos de construcción. La caída en los ingresos se debió al descenso en la tasa media de uso, en el tamaño de la flota y en las tasas de alquiler. Todos estos indicadores se redujeron significativamente debido a la caída de la demanda durante los meses de mayor incidencia de la pandemia. El informe indica que la caída del 14 % en los ingresos por alquiler se recuperarán en un 9 % en 2021, por lo que el mercado general quedará un 5 % por debajo del valor que había a finales de 2019.

Durante la pandemia, las tasas de uso cayeron desde el 75 % de 2019 a solo un 65 % en 2020, y se espera que llegue a aproximadamente un 70 % a finales de 2021, por lo que alcanzará valores similares a los que había antes de la pandemia en la mayor parte de los países europeos y en los Estados Unidos.

Al igual que en Europa y los Estados Unidos, se espera que la inversión se recupere tras una caída del 86 % en 2020. La inversión en 2021 está por debajo de lo que se esperaba en Arabia Saudita si no se hubiera producido la pandemia. En cambio, está creciendo con mucha más fuerza en los EAU y Qatar, ya que la recuperación de proyectos de construcción aplazados como la Expo 2020 en los EAU y la FIFA World Cup 2022 en Qatar ha dado alas a la demanda.

Para un análisis detallado de los mercados europeo, estadounidense, chino y de Oriente Medio, los informes de mercado global de alquiler de acceso motorizado de IPAF 2021 y 2020 están disponibles para comprar en www.ipaf.org/reports, con un importante descuento en los precios de compra para afiliados de IPAF. El informe de 2020 también está disponible para comprar; los informes de 2019 y anteriores pueden verse o descargarse gratis. Haga clic para ver un seminario web gratuito basado en los principales hallazgos del informe de 2021.

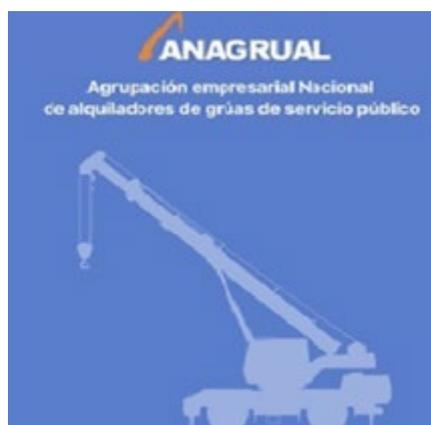
Nueva aplicación Anagrual

La nueva aplicación ANAGRUAL es una herramienta concebida para facilitar la seguridad y salud laboral en el sector del alquiler de grúas móviles y elevación de cargas.

La aplicación ANAGRUAL, una herramienta para instalar en los teléfonos móviles de todas aquellas personas de la empresa que se considere necesario tenga conocimiento de los documentos sobre responsabilidad, seguridad y salud laboral en el sector del alquiler de grúas móviles.

La aplicación es un recopilatorio de las medidas preventivas del sector, las obligaciones de todos los intervinientes en el alquiler de grúas móviles y cuestiones de interés para los trabajadores y empresas del sector.

Para más información pinche aquí https://anagrual.es/login?redirect_to=https%3A%2F%2Fanagrual.es%2Fproducto-y-servicio%2Faplicacion-anagrual%2F



XCMG lanza oficialmente las plataformas de brazo de la serie King

XCMG PEMP, la división especializada en equipos de acceso del fabricante chino XCMG, ha lanzado su nueva gama de plataformas de brazo Smart Cloud King.

Se dice que es "más inteligente, más segura y más grande" que las máquinas en sus gamas de plataformas aéreas anteriores. La nueva generación es una actualización de la línea de productos de la serie XG del fabricante y presenta mayores capacidades de ahorro de energía para ayudar a los usuarios a reducir su impacto en el entorno.

La compañía aún no ha publicado detalles completos sobre los nuevos modelos, pero se llevó a cabo un evento especial para lanzar la gama completa en las instalaciones de XCMG en Xuzhou, Jiangsu en China, en el último trimestre del año pasado.

Hablando en el lanzamiento de la serie K y en el evento del fabricante, Business Conference, el presidente de XCMG, Wang Min, dijo: "En el futuro, XCMG PEMP aprovechará al máximo sus ventajas líderes en la industria, avanzando con seguridad y confiabilidad, para crear la marca de trabajo aéreo preferida de China".

El lanzamiento de la serie K sigue al lanzamiento de XCMG de su plataforma elevadora telescópica de 58,6 m de altura de trabajo y la introducción de su primera plataforma elevadora telescópica alimentada por batería de litio, ambas anunciadas en octubre de 2021.

Las máquinas de la serie K ahora están siendo producidas por XCMG en su nueva base de fabricación en el sitio del grupo en Jiangsu.



Incorporando sistemas de prueba y capacidades avanzadas de garantía de procesos y control esbelto, la instalación entró en funcionamiento a fines de 2019 y ahora produce 35 modelos de plataformas, incluidas plataformas de tijera, articuladas y telescópicas.

Desde la formación de XCMG PEMP (hace unos seis años), ha "continuado aumentando su diseño de mercado en el extranjero", al expandir sus ventas a "más de 60 países y regiones de todo el mundo", dijo la compañía.

También ha "intensificado el desarrollo estratégico" y el despliegue de sus productos

electrificados y totalmente eléctricos para aumentar su dióxido de carbono y neutralidad de carbono.

Según la compañía, el lanzamiento de la nueva serie K es un hito clave en su apuesta de crecimiento y un testimonio de las capacidades y ambiciones de la 'joven' empresa.

Li Qianjin, gerente general de XCMG PEMP, dijo: "Al fabricar productos que cumplen con los requisitos de los clientes y las demandas de los escenarios, XCMG PEMP liderará una nueva tendencia en el desarrollo de las plataformas".



Anagrual celebrará su Asamblea en Bilbao del 7 al 10 de julio

La agrupación empresarial nacional de alquiladores de grúas, ANAGRUAL, ya ha anunciado fechas para su Asamblea General.

Será del 7 al 10 de Julio en el Hotel Carlton de Bilbao.

El día 8 se celebra la Asamblea para los socios, donde se tratarán todos los temas de actualidad del sector del alquiler de grúas.

Ya se están ultimando todos los detalles de la Asamblea de Bilbao de ANAGRUAL.

Para aquellos que sea vuestra primera Asamblea en Bilbao os aseguramos que no os arrepentiréis, si es un 10% tan buena como la anterior, será éxito asegurado.

Si queréis patrocinar la Asamblea, ya sabéis que acuden a ella todos los empresarios importantes de alquiler de grúas de España y que es un foro inigualable donde estar.

Os podéis poner en contacto con info@anagrual.es para más detalles.



Easy Lift participará en la feria Myplant & Garden

La agenda de 2022 ya está repleta de citas para la empresa Easy Lift. El nuevo año se abrirá con la participación en la feria Myplant & Garden que tendrá lugar desde el 23 hasta el 25 de febrero 2022 en el recinto ferial Milan Rho.

Se trata de la feria más verde de Italia, que habitualmente siempre se celebra anualmente desde 2015, cuyo principal objetivo es promover la cultura del verde y la economía circular, prestando especial atención a la sostenibilidad medioambiental. Esta feria involucra a tres sectores principales como son la horticultura, la jardinería y el paisajismo, representados por más de 700 expositores profesionales del sector, que operan no solo en el sector de viveros y decoración, sino también en el sector de la construcción y la mecánica.

En este sentido, Easy Lift estará presente con Savis Piattaforme Aeree, su distribuidor para Lombardía. Juntos, presentarán las plataformas aéreas sobre orugas Easy Lift a todos los profesionales presentes en la feria, guiándolos en la elección de la araña que mejor se adapte a sus necesidades de trabajo en altura. De hecho, todos los modelos de la gama Easy Lift, desde el R130 más pequeño hasta el R420 más grande, se utilizan ampliamente en el sector hortícola, no solo en Italia, sino también en el extranjero.

Las plataformas sobre orugas que se exhibirán son una R130 y una R160. La araña compacta R130 puede alcanzar una altura de trabajo de 12,20 m, con un alcance de 6,50 m y una capacidad de carga en la cesta de 200 kg. Está equipada con un brazo que

se puede mover hasta 90° y una rotación de la cesta hasta 180°. En cuanto a las opciones de potencia, la plataforma está disponible con un motor de gasolina estándar combinado con un motor eléctrico o con el motor diésel opcional o en una versión de batería (R130BA), que funciona con una batería de litio. La araña R160, en cambio, es capaz de alcanzar una altura de trabajo de 15,60 m, con un alcance horizontal de 7,50 m. Tie-

ne una capacidad de carga en la cesta de 200 kg y está equipada con una pluma que se puede mover hasta 90° con una rotación de la cesta de hasta 180°, siempre disponible con varias opciones de potencia, incluida una con batería de litio.

Easy Lift y Savis les esperan en el stand L19 M20 pabellón 20 para presentar la gama de plataformas sobre orugas Easy Lift.



Charlando en GAM: la iniciativa de Innovación Social que apuesta por el networking

Durante el pasado año se celebraron seis ediciones reuniendo a referentes en diversos ámbitos de la economía, social media, sostenibilidad y cultura empresarial.



María Neira, César Cernuda o Antonio Blanco han sido algunos de los ponentes durante el año de su estreno.

En GAM siguen avanzando en su misión de ser una empresa colaborativa, sostenible y comprometida con las personas, el medioambiente y sus clientes. Entre los distintos proyectos que se están llevando a cabo, destaca su Plan de Sostenibilidad que engloba cuatro grandes áreas, siendo una de ellas la Innovación Social.

Dentro de este ámbito, nació la iniciativa Charlando en GAM con el fin de fomentar el networking en Asturias, conocerse y poder charlar y aprender sobre distintos temas de actualidad que afectan tanto en la vida profesional como personal, tales como la transformación digital que estamos viviendo como sociedad, o la sostenibilidad con nuevas formas eficientes de energía. En definitiva, un evento abierto en el que abrir un debate sobre temas clave para el futuro.

EL PROYECTO DE SOSTENIBILIDAD

Uno de los grandes proyectos de GAM es el Plan de Sostenibilidad, que busca el avance de la compañía y su compromiso con el entorno bajo tres pilares fundamentales: las personas, el medioambiente y sus clientes. Este proyecto engloba cuatro grandes áreas de actuación: la innovación social, la energía y movilidad sostenible, la economía circular y la transformación del negocio, abarcando de forma transversal toda su actividad.

El área de innovación social incluye diferentes iniciativas para asegurar el bienestar social, de sus empleados y fomentar la colaboración entre diferentes empresas por un objetivo común, siendo Charlando en GAM una iniciativa capital en este ámbito.

CHARLANDO EN GAM

Charlando en GAM es una de estas iniciativas que incluye su Plan de Sostenibilidad, a través de la que podemos disfrutar de manera colaborativa de referentes en el ámbito de la innovación, cultura y sostenibilidad.

Las diferentes ediciones de esta iniciativa en 2021, celebradas en la Sala de Innovación de las oficinas centrales de Asturias, se han ce-

rrado el pasado 23 de diciembre con la ponencia de María Neira. A lo largo de todas ellas, se han podido compartir temas de actualidad relacionados con diversos ámbitos: desde la cultura empresarial hasta el cuidado del medioambiente.

ANTONIO BLANCO, EL ESTRENO DE CHARLANDO EN GAM

La primera edición de esta iniciativa se inauguró con la presencia de Antonio Blanco, Director de la Fundación Alimerka, que acudió a las instalaciones de GAM para hablar de la importancia de la Responsabilidad Social Corporativa y del papel fundamental de las empresas para lograr el avance y el bienestar social.



No te pierdas el resumen en el siguiente video <https://www.youtube.com/watch?v=3pRBhQY9Ehk>

CÉSAR CERNUDA, A LA CABEZA DE LA DIGITALIZACIÓN

César Cernuda, presidente de NetApp y expresidente de Microsoft LATAM acompañó a GAM para charlar sobre la profunda transformación digital que estamos viviendo tanto en el ámbito empresarial como individual. La protección de los datos en el mundo virtual y la obligación de las empresas a incluirse cada vez más en este mundo, fueron la clave de esta edición que se celebró el pasado mes de julio.



No te pierdas el resumen en el siguiente video <https://www.youtube.com/watch?v=99Kx5gpDKHk>

OMAR SUÁREZ, INNOVACIÓN PARA CUIDAR EL MEDIOAMBIENTE

El CEO de Sunthalpy, que acudió a la tercera edición de GAM, presentó la casa autosuficiente que se encuentra en Oviedo, y habló de la tecnología detrás de ella y de su empresa, que busca cuidar el medioambiente a la vez que permitirnós una vida más económica.



No te pierdas el resumen en el siguiente video <https://www.youtube.com/watch?v=6kJyPLXd22M>

EVA PANDO, ASTURIAS A LA CABEZA

Eva Pando, Directora General de IDEPA, puso la nota de asturianía a esta iniciativa, enseñando a vender y potenciar el talento y las oportunidades que ofrece Asturias para los inversores. Un paraíso que ha crecido y avanzado a pasos agigantados y que está preparada tanto geográficamente como por su alto nivel de innovación y tejido empresarial para recibir inversores de todo el mundo.



No te pierdas el resumen en el siguiente video <https://www.youtube.com/watch?v=POgNJE2bzhQ&t=3s>

CARLOTA FERNÁNDEZ, LA IMPORTANCIA DEL REALFOODING

Carlota Fernández, Dietista-Nutricionista, más conocida por su perfil de Instagram @nutriaconsejame es, además, Community Manager de Realfooding. En esta edición de Charlando en GAM, pudieron aprender la importancia de la alimentación real, tanto para la salud como para cuidar las materias primas de las que disponemos, apostando por la cocina de proximidad y de aprovechamiento.



Catering ofrecido por Carlota Fernández tras la quinta edición de Charlando en GAM.

No te pierdas el resumen en el siguiente video <https://www.youtube.com/watch?v=rZBJezJlrjU>

MARÍA NEIRA, UN CIERRE POR TODO LO ALTO.

María Neira, Directora General de Salud Pública y Medioambiente de la OMS, acompañó a GAM en la última edición del pasado año para hablar de la importancia de cuidar el medioambiente, de proteger el planeta en el que vivimos para garantizar un nivel de salud óptimo a nivel global, evitando futuras pandemias. Las múltiples enfermedades que nos acompañan hoy en día, se deben, en mayor parte, al calentamiento global y la contaminación que sufrimos. La importancia de la revolución sostenible está en nuestra mano, para disfrutar sanos de un planeta que también esté sano.



No te pierdas el resumen en el siguiente video https://www.youtube.com/watch?v=yU1g5rdegig&list=PLgkAFciuhJWMVxDw1NgX4Aw9_NTzh8iY4&index=2

EVENTOS HÍBRIDOS PARA LLEGAR A TODO EL MUNDO

Estas ediciones de Charlando en GAM se han celebrado en sus oficinas centrales de Asturias, siendo retransmitidas en directo de manera pública. A lo largo de todas las ediciones, sus redes sociales – especialmente sus perfiles en LinkedIn e Instagram – han sido el alojamiento de estos eventos, permitiendo a todo el público poder unirse para verlo en streaming.

Gracias a su departamento de Informática y Sistemas, Marketing y a GAM Eventos, ha sido posible reunir a más de 2.000 personas de todos los continentes.

Si te lo has perdido, puedes disfrutar de todas las ponencias en su canal de Youtube

<https://www.youtube.com/channel/UC8WS4bNisEGoT5nEyN1PxMg>



Pinche para ver el video

A dark blue-tinted photograph of a laptop and a smartphone on a wooden surface. A large, semi-transparent globe is overlaid on the scene. The laptop screen shows a webpage with the word 'SUMMARY' and some placeholder text. The smartphone is positioned to the right of the laptop.

NOTICIAS EXCLUSIVAS REVISTA ONLINE

NOVEDAD
Videos en las noticias



FOR YOUR SUCCESS
PARA SU ÉXITO



XCMG-IBERICA.COM
934 506 264



Una nueva MK 88-4.1 de Liebherr viaja a Italia

La empresa italiana F.lli Zanoletti S.p.A. lleva 40 años apostando por las grúas de Liebherr. La enorme calidad, la buena asistencia técnica y el abastecimiento fiable de piezas de repuesto, fueron elementos clave para la compra de la nueva MK 88-4., una grúa móvil compacta y manejable, que ha sido concebida para usos cortos con gran alcance.



La última adquisición de la flota: Mauro Munaretti (Liebherr-Italia S.p.A.; de izquierda a derecha) fue el encargado de hacer la entrega oficial de la MK 88-4.1 a Bortolo Zanoletti y Edoardo Zanoletti. Se han respetado los protocolos anti-COVID-19 vigentes en la zona.

La empresa italiana de transportes y grúas, F.lli Zanoletti S.p.A., moderniza su flota de vehículos con la grúa de construcción móvil MK 88-4.1 de Liebherr. La grúa de cuatro ejes es especialmente adecuada para trabajos en zonas con poco espacio y el servicio con una única persona. El concepto ecológico y orientado al futuro de potencia híbrida permite un servicio de grúa eléctrico. Las grúas de construcción móviles permiten varios servicios en un mismo día sin ningún problema.

«Liebherr es sinónimo de calidad, apoyo integral en la asistencia técnica y elevada disponibilidad de piezas de repuesto», afirmaban ambos directores ejecutivos Bortolo Zanoletti y Edoardo Zanoletti durante la entrega oficial de la MK 88-4.1. A día de hoy, la flota de F.lli Zanoletti S.p.A. cuenta con 18 máquinas y seis grúas son de Liebherr. A las cinco grúas móviles LTM de la flota pronto se unirá una nueva MK 88-4.1. La MK 88-4.1 ofrece soluciones versátiles siempre que escaseen el espacio y el tiempo: la torre vertical de las grúas de construcción móviles

permite realizar trabajos directamente en el edificio. Gracias a la cabina-ascensor de altura regulable sin escalonamientos, el conductor de la grúa siempre tiene visión directa a las cargas.

SISTEMAS DE ASISTENCIA INTELIGENTES PARA ELEVACIONES PRECISAS

Además, con su alcance máximo de 45 metros, la grúa taxi cuenta con una capacidad de carga en la punta de 2200 kg. Gracias a la mayor capacidad de carga en comparación con la MK 88, sobre todo con posición inclinada de la pluma, estamos ante una grúa todavía más potente. Los sistemas de asistencia inteligentes ayudan al conductor de la grúa y permiten un trabajo preciso y seguro, incluso en caso de elevaciones complejas y exigentes.

Además, el servicio libre de ruidos y emisiones con la alimentación eléctrica ofrece un sinfín de ventajas, sobre todo en obras nocturnas o en núcleos urbanos. Si no hay nin-

guna fuente de corriente cerca, el motor diésel garantiza un funcionamiento autosuficiente.

Los responsables conductores de grúas de Zanoletti, Simone Bonfanti y Tomaso Ferazzini, ya esperan con ilusión el primer trabajo con la nueva MK 88-4.1: «La primera impresión de la MK 88-4.1 es excelente. La grúa es fácil de manejar, tanto en la carretera como en obras con poco espacio gracias a las diferentes configuraciones de la dirección. El manejo preciso la convierte en un vehículo rápido y eficiente incluso en las obras». Para que el servicio transcurra sin ningún problema, ambos han realizado una formación de varios días en la sede de Liebherr en Biberrach.

F.lli Zanoletti S.p.A. compró su primera grúa Liebherr hace ya cuarenta años. La elegida fue una grúa de 170 toneladas. La empresa con sede en Bérgamo y una plantilla de 25 empleados, renueva su flota en intervalos regulares. Todas las máquinas que ofrecen para alquilar suelen tener menos de 20 años.



Cranserco entrega la grúa para terrenos difíciles Grove GRT8100 a la empresa minera de oro de Indonesia ASA

La empresa de minería de oro de Indonesia PT Arafura Surya Alam (ASA) ha comprado su primera grúa Grove: una GRT8100 que se utilizará para respaldar un importante programa de trabajo de construcción para la empresa, junto con las tareas regulares de operación de la mina y mantenimiento de la planta. La nueva grúa para terrenos difíciles tendrá su base en el sitio de Kotabunan de ASA en East Bolaang Mongondow Regency, North Sulawesi.

El GRT8100 fue vendido a ASA por el distribuidor indonesio de Manitowoc para grúas para terrenos difíciles Grove, Cranserco. ASA eligió la Grove GRT8100 para satisfacer su necesidad de una grúa para terrenos difíciles robusta de 100 t de capacidad para trabajar en espacios reducidos, ofrecer una excelente maniobrabilidad y contar con el respaldo de un distribuidor en el país con repuestos, servicio, capacitación y soporte técnico.

Una de las primeras tareas de la grúa será apoyar la construcción de varias instalaciones nuevas en el sitio de la mina. Estos incluyen un almacén en el lugar, una estación de combustible, alojamiento para el personal y una planta de procesamiento. Una vez que se complete este trabajo, el GRT8100 permanecerá en el sitio y respaldará las operaciones generales tanto en la minería como en el procesamiento del negocio. De manera crucial, la grúa también podrá manejar los transformadores de 65 t instalados en las operaciones de la mina para garantizar que estos equipos vitales se mantengan regularmente para mantener el sitio de trabajo en funcionamiento.

Franklin Chandra Pragnyono Seto, superintendente de la cadena de suministro de ASA, dijo que la fuerza y la calidad de la grúa Grove RT trajeron mucha confianza al sitio.

“Esta es la primera vez que ponemos en marcha una grúa Grove y estamos muy impresionados con la facilidad de operación y las ca-



racterísticas de seguridad de la GRT8100”, dijo. “Necesitábamos una grúa robusta que pudiera ofrecer versatilidad para soportar una variedad de tareas diferentes, desde la construcción hasta la operación minera diaria. La GRT8100 fue perfecta para nosotros en términos de su capacidad y capacidades generales y sabemos que podemos confiar en ella para cumplir”.

La grúa para terrenos difíciles Grove GRT8100 tiene una capacidad de 100 t y hasta 73 m de alcance cuando la pluma principal de 47 m está equipada con su complemento completo de pluma y sección de celosía interme-

dia. La potencia proviene de un motor Cummins QSB6.7L que impulsa la fuerte tracción de la línea de la grúa, los potentes polipastos y el impresionante rendimiento de elevación. También hay control y eficiencia, con un modo ECO para las operaciones y el exclusivo Sistema de control de grúa (CCS) de Manitowoc que supervisa todas las funciones y garantiza una eficiencia inigualable en el lugar de trabajo.

Como todos los modelos Grove GRT, el GRT8100 está respaldado por una garantía estándar de dos años. Además, Cranserco colocó a uno de sus técnicos en el sitio con ASA durante dos semanas después de la puesta en servicio para brindar capacitación a todos los operadores y equipos de mantenimiento, asegurando la competencia en el uso y mantenimiento del GRT8100.

ASA es una subsidiaria de PT J Resources Nusantara (JRN) y tiene operaciones que cubren más de 4000 ha en la provincia de Sulawesi del Norte, Indonesia. La grúa suministrada a ASA es la tercera GRT8100 que se entrega a Indonesia.

Este último modelo fue entregado y puesto en servicio en el sitio por Cranserco con grupos de operación y mantenimiento del equipo ASA que tomaron clases prácticas y teóricas dirigidas por los instructores de capacitación de Cranserco.



El primer MaxControl de Bobcat llega a España

Control remoto desde el móvil o tablet para las cargadoras Bobcat.

MaxControl es un kit de hardware exclusivo de la firma Bobcat, que combinado con una aplicación iOS, permite al operador controlar la cargadora a distancia, utilizando un iPhone o un iPad. El sistema MaxControl es extremadamente útil en multitud de aplicaciones.

Bobcat sigue como siempre buscando nuevas soluciones, integrando productos y tecnologías al mercado, adentrándose en nuevas categorías e impulsando innovaciones basadas en las necesidades del cliente, y el nuevo sistema MaxControl es sin duda la última prueba de ello; indica Carlos Campos District Manager Bobcat para Iberia & Turkey

OPINIÓN MUY FAVORABLE DEL USUARIO

Obras y Construcciones Corbera empresa fundada en 1970, por una familia dedicada al mundo de la construcción y los movimientos de tierras de Corbera de Llobregat (Barcelona) ha sido la primera en adquirir este sistema de control remoto Bobcat a través del móvil del operador en España, y de los primeros en Europa.

Conocieron MaxControl a través del distribuidor oficial de la zona, Bobcat Of. Les llamó mucho la atención la versatilidad que les podía otorgar esta aplicación gracias a la visibilidad total del espacio y sobre todo la seguridad que aportaba esta nueva manera de trabajar.

Este iba a facilitar algunos trabajos concretos ya que la visión periférica en la obra mejoraría considerablemente desde fuera de la máquina; sobre todo para poder efectuar trabajos especiales que requieren de una mayor seguridad, en espacios reducidos y con poca visibilidad, en los derribos, o cuando trabajan rematando aceras, este les proporciona una mayor precisión de acabados y a su vez minimiza las horas de trabajo.



Este sistema les da también mucha fiabilidad y precisión a la hora de cargar y descargar en el camión para hacer el traslado de la máquina a otra obra. Sin duda alguna a parte de la visibilidad, el MaxControl aporta seguridad. Un factor que cada día es más importante en la obra y que al final se convierte en un beneficio directo para el operador y el empresario, Además evita dañar con posibles golpes la máquina o padecer roturas de orugas, pues desde el exterior de la cargadora se puede ver mejor por donde circula y por donde pisa la máquina.

ES COMO CONDUCIR UN COCHE TELEDIRIGIDO

“Es fantástico, muy fácil de montar y desmontar, y de usar, es como llevar un coche

teledirigido, pero siempre con mucha precaución, comenta Eduard Heredia, gerente de Obras y Construcciones Corbera. En unas cuantas horas ya dominaba el manejo de la cargadora a través de mi propio móvil.

Destacaría sin duda la seguridad que nos ha aportado, que es muy útil y versátil ya que puedo usarlo con la pala o bien con varios de los implementos Bobcat para realizar diversas tareas como desbrozar o utilizar un disco de corte. Además, por ahora solo tengo una cargadora Bobcat de orugas, pero en un futuro es posible que compre un modelo de ruedas y podré trabajar con el MaxControl con las 2 máquinas.”

MUY FÁCIL DE INSTALAR, Y CON TODOS LOS DETALLES EN LA PANTALLA DE TU MÓVIL

El MaxControl es un sistema muy fácil de conectar, simplemente se debe poner el receptor encima de la cabina y el botón de parada de emergencia en la parte posterior del capó de la máquina, los dos llevan un imán incorporado, para su rápida colocación. Después se abre el portón del motor y se conectan los cables al conector de diagnóstico del de máquina.

El siguiente paso es descargar la aplicación MaxControl en el móvil y una vez descargada el concesionario da acceso al kit MaxControl. Tras de estos pasos simplemente es conectarse al wifi de la máquina y empezar a operar con ella.

Una vez instalado el operador puede acceder a la información principal de la máquina desde el exterior en la pantalla del móvil o de la tablet, mientras que los mandos intuitivos le permiten manejar tanto la máquina como el implemento con facilidad. Este permite que se identifiquen los errores con facilidad gracias a los códigos de mantenimiento que aparecen directamente en el dispositivo móvil. E incluso ofrece el diagnóstico de la máquina que comunica toda la información importante sobre el portador, o se puede dar acceso a la máquina a varios usuarios finales, lo que permite un rápido cambio de operarios.

Los trabajos de dos personas ahora pueden ser manejados por un solo trabajador gracias a los beneficios de MaxControl.

TRABAJO MÁS SEGURO Y EFECTIVO

Actualmente Obras y Construcciones Corbera está efectuando un trabajo de relleno con tierra en una amplia zona subterránea de unos 1000 m³ bajo un patio de una escuela para maximizar la seguridad de los alumnos. El área a rellenar es un hueco que queda justo bajo la zona de recreo y para evitar





un posible hundimiento al estar este en una zona montañosa, en la que puede haber movimientos.

Con la cargadora Bobcat de orugas, modelo T590 y el MaxControl el operador puede acceder por una pequeña apertura al interior de un corredor controlando la máquina desde el exterior de la cabina y manejando el control de cada movimiento de esta desde su móvil. Gracias al MaxControl se eliminan los puntos ciegos, se posee la visibilidad total en

todo momento y aumenta la conciencia del entorno circundante.

Este trabajo se efectuará en un par de semanas, mientras que antes se hubiera realizado con maquinaria más pequeña lo que implicaría el doble de tiempo para terminar la obra, resultaría más costoso, y con el riesgo de rozar el chasis de la máquina al entrar y salir marcha atrás del estrecho pasillo interior.

Todo ello se resume en seguridad, comodidad, calidad, rapidez y rentabilidad.

En zonas remotas con poca conectividad, como este subterráneo el sistema mantiene al operador registrado durante 12 horas de funcionamiento y funciona en un rango de hasta 100 m.

En cuanto a la cargadora compacta Bobcat T590, esta resulta ideal para este tipo de tareas con espacio muy limitado, gracias su tamaño compacto, su maniobrabilidad, su estabilidad, aportando una gran potencia,



fuerza de arranque para la manipulación de tierras y capacidad de elevación para vaciar camiones del material de relleno. Posee elevadas capacidades nominales de funcionamiento, ciclos más breves y giros más rápidos.

Bobcat sigue como siempre buscando nuevas soluciones, integrando productos y tecnologías al mercado, adentrándose en nuevas categorías e impulsando innovaciones basadas en las necesidades del cliente, y el nuevo sistema MaxControl es sin duda la última prueba de ello.

Bok Seng Logistics PTE LTD Singapur recibe dos semirremolques Goldhofer »MPA« 8

Bok Seng Logistics existe desde hace más de 40 años y se ha desarrollado continuamente desde el principio en el campo de la elevación y el transporte pesado. Hoy, Bok Seng Logistics, con su amplia gama de servicios, persigue la visión de ser el especialista en logística por tierra y agua. Desde transporte intermodal y almacenamiento hasta la gestión de proyectos logísticos complejos y de gran escala, Bok Seng Logistics ofrece una gama completa de servicios que no tiene paralelo en la región del sudeste asiático.

Por primera vez en la historia de la empresa, Bok Seng decidió recientemente invertir en una solución de transporte de Goldhofer, y ya se han entregado los dos semirremolques »MPA« de 8 ejes. Bok Seng eligió específicamente la versión »MPA« debido a las ventajas de la tecnología de ejes de bajo mantenimiento en combinación con una alta carga por eje y la altura de carga extremadamente baja. "Estamos

convencidos de que los dos remolques de 8 ejes con el sistema de ejes MacPherson encajan perfectamente en nuestra cartera de logística", dice complacido Teo Vincent, director sénior de Bok Seng Logistics. El »MPA« 8 tiene una carga por eje de 15,6 t por línea de eje. De modo que cada vehículo puede manejar fácilmente operaciones con un peso total de más de 150 toneladas. Pueden transportar cargas altas y anchas con pesos unitarios de hasta 120 toneladas, así como elementos largos y pesados, como armaduras de hormigón, elementos de puentes, etc., gracias a una extensión de plataforma de carga de 10,8 m para una longitud total de 25,3 m. Bok Seng le dio especial importancia a la baja altura de carga de 885 mm, que necesitan para manejar gran cantidad de próximos viajes de larga distancia con vagones de ferrocarril en rutas con puentes y túneles. Con un cabrestante montado en el cuello de cisne para este fin, los vagones pueden subirse rápidamente a la plataforma de carga.



Entrega de los dos semirremolques MPA 8

El cliente habitual de Tadano, Kran Mitterhauser GmbH, cuenta con la ATF-100-4.1

Nunca cambies un equipo ganador. Ese es sin duda el lema del proveedor de servicios de grúas austriaco, Kran Mitterhauser GmbH. La empresa cuenta con las grúas Tadano desde hace casi 30 años y ha trabajado con todos los modelos lanzados por el fabricante en este tiempo. Entonces, cuando llegó el momento de que el cliente habitual volviera a aumentar su flota, fue el turno de la todoterreno Tadano ATF-100-4.1, actualmente AC 4.110-1.



Kran Mitterhauser GmbH emplea a un equipo de 70 empleados en su sitio en Zell an der Pram, Austria, y ofrece servicios de grúas de todo tipo: desde construcción prefabricada y unidades industriales de elevación hasta trabajos de recuperación y poda de árboles. Con una gama tan diversa de servicios en oferta, la empresa debe poder confiar en máquinas que sean capaces de manejar estos requisitos flexibles. Su flota comprende un total de 27 grúas móviles, dos tercios de las cuales provienen de Tadano, y esto se debe a varias razones, como explica el director gerente Helmut Mitterhauser: “Hemos tenido muchas experiencias positivas en los muchos años que llevamos contando con Tadano: las máquinas robustas y económicas son verdaderos caballos de batalla, el servicio siempre es magnífico y nuestros conductores de grúas disfrutan de lo intuitivo que es operar las grúas”.

En su afán por añadir otra todoterreno flexible a sus filas, Mitterhauser decidió adquirir una nueva ATF-100-4.1. Otro factor a favor de elegir este modelo se redujo a la experiencia: “Ya hemos trabajado con el modelo anterior de 90 toneladas en nuestra flota y nuestros conductores nunca tuvieron ningún problema con él, por lo que sabemos que el de 100 toneladas no será diferente,” explica Helmut Mitterhauser con seguridad.

FLEXIBILIDAD INCOMPARABLE

Aunque Kran Mitterhauser tiene la intención de utilizar la grúa de 100 toneladas en principio para todas las aplicaciones imaginables, el proveedor de servicios de grúas ve un potencial particularmente grande en el campo del montaje de elementos prefabricados: “La grúa se puede combinar con varias extensiones de pluma con una corredera y un segundo cabrestante. Estos accesorios nos permitirán utilizar la máquina como alternativa a una grúa torre. El segundo cabrestante, por ejemplo, se puede usar para girar e inclinar componentes de hormigón, lo que es extremadamente práctico para trabajos cortos en la construcción prefabricada”, explica el director general de la empresa de grúas. Otro elemento práctico es que las extensiones de la pluma son autoajustables, lo que significa que no se requiere una grúa auxiliar.

Incluso en el camino al sitio de construcción, la grúa de 100 toneladas puede cargar bastante por sí misma. Dentro de la carga por eje de 12 toneladas, por ejemplo, todavía se puede transportar un contrapeso de 9,2 toneladas además de la extensión de la pluma de 17,7 metros. Esto es suficiente para levantar cargas de 7,3 toneladas en un radio de 14 metros con la pluma totalmente extendida a 60 metros. Con el alcance máximo posible de 34 metros para esta configuración, la grúa maneja media tonelada de peso de A a B. Es un material pesado, pero generalmente no se requiere transporte adicional para más contrapeso. “Con datos de rendimiento como este junto con la gama versátil de accesorios, la grúa de 100 toneladas cubre prácticamente todas nuestras aplicaciones como grúa taxi. Y dado que incluso se puede usar en condiciones de espacio reducido, esta grúa realmente ofrece una flexibilidad sin igual”, dice entusiasmado Helmut Mitterhauser.

¿SIN ESPACIO? ¡NO HAY PROBLEMA!

Incluso en los sitios más desafiantes, el ATF-100-4.1 no hace concesiones en términos de rendimiento gracias a sus estabilizadores asimétricos. Las vigas estabilizadoras de la grúa se pueden extender a diferentes distancias y, al mismo tiempo, el control inteligente de la grúa AML garantiza que esté disponible la máxima capacidad de elevación posible en cada configuración de estabilizadores. Esto deja a la ATF-100-4.1 equipada para todas las eventualidades y seguramente estará a la altura del viejo lema deportivo del cliente habitual de Tadano, Kran Mitterhauser: nunca cambie un equipo ganador.

En octubre, las grúas Demag, Mantis y Tadano unieron fuerzas bajo una marca unificada: la marca Tadano. Solo hay un nombre para recordar cuando se trata del mejor equipo de elevación. Con la unificación, Tadano introdujo una nueva fórmula de nomenclatura. La ATF-100-4.1 ahora se llama AC 4.110-1

Más información en www.tadanoeurope.com



ULMA presente en el proyecto del puente sobre el río Cuiabá, en Brasil

La solución a 240 metros de vano llevada a cabo con el sistema de voladizos sucesivos.

Sobre el río Cuiabá, en Brasil, se está llevando a cabo la construcción de un nuevo puente en voladizos sucesivos que unirá el Parque del Lago en Várzea Grande con el Parque Atalaia en la capital. El principal desafío ha sido no perjudicar o interrumpir la navegabilidad del río.

“Este proyecto tenía como condición principal, preservar la navegabilidad del río Cuiabá, respetando todas las directrices de la Marina brasileña. El puente tiene 390 metros de longitud, una luz de 240 metros y 120 metros de vía navegable, coincidiendo con el vano central y teniendo en cuenta las prerrogativas de la Marina brasileña”, comenta Luiz Armiño, ingeniero de obra, constructora Rivoli.

La empresa RIVOLI considera que además de promover el desarrollo económico a esta región, la ejecución del proyecto aliviará el tránsito de varias carreteras de Cuiabá y Várzea Grande, que hoy están sobrecargadas.

Además, creará un nuevo acceso al Aeropuerto Marechal Rondon, y reducirá en tiempo el desplazamiento entre las dos ciudades.

En una obra como esta, hay muchos desafíos. Para evitar las afecciones al entorno medioambiental y el empleo de apeos sobre el terreno, el tramo sobre el río Cuiabá está siendo ejecutado con carros de avance CVS de ULMA Construction. Este equipo dispone de un sistema de avance hidráulico reduciendo la mano de obra necesaria y tiempos de ejecución.



“La empresa constructora RIVOLI ha optado por esta solución de voladizos sucesivos para superar un vano de 120 metros, incrementar la productividad y cumplir con el cronograma establecido en el menor tiempo posible”.

Además del empleo de carros de avance CVS para llevar a cabo las dovelas de 1,5 a 5 m de longitud, otros productos del portafolio ULMA como los encofrados COMAIN y ENKOFORM, la cimbra T-60, las consolas trepantes BMK y los perfiles metálicos se han utilizado para ejecutar las pilas y otras estructuras.

“La seguridad de los equipos ULMA aporta productividad en la obra, reduciendo el tiempo de ejecución del proyecto. Hoy en día la colaboración entre ULMA y RIVOLI ha alcanzado un nivel de cercanía muy alto. Cuando hay una dificultad técnica, nos ponemos en contacto con ULMA y ellos responden rápidamente, lo que facilita y agiliza nuestro proceso de producción”, comenta Armiño.

Jose Vidal, SLU estrena instalaciones en Monforte del Cid (Valencia)

José Vidal, distribuidor exclusivo STILL para las provincias de Alicante y Albacete, ha estrenado nuevas instalaciones en Monforte del Cid, Valencia. Se trata de una nave de 4000 m² desde donde les atenderán y asesorarán para optimizar el transporte interno de las mercancías.

Jose Vidal, SLU son especialistas en maquinaria para el transporte interno de mercancías, carretillas elevadoras, apiladores, tractiles, transpaletas, trilaterales, etc.



Tecno Fast adquiere Alco Rental Services

La empresa chilena inicia su plan de expansión en Europa, con la compra del Grupo ALCO.

El pasado martes 18 de enero, la empresa chilena Tecno Fast adquirió el 100% del capital de Alco Rental Services, SLU. La operación se enmarca en un ambicioso plan de expansión internacional, para consolidar Tecno Fast como una de las compañías líderes en espacios modulares, a nivel mundial.

Tecno Fast, fundada en Chile y líder en Latinoamérica, tiene presencia en Chile, Perú, Colombia y, desde el pasado año en Estados Unidos.

Con esta importante adquisición, Tecno Fast inicia su plan de expansión en Europa desde España, contando con la reputada experiencia de ALCO en el diseño y fabricación de espacios modulares, transformándose así en una compañía global.

“Estamos muy honrados de haber concretado esta adquisición con la familia García, fundadores de ALCO; con quienes, además, hemos estrechado lazos durante años. Con esta operación Tecno Fast no sólo entra en Europa, sino que también incorpora a su portafolio de productos el alquiler de maquinaria y de elementos auxiliares como andamio o encofrado, por lo que veo en esta compañía española una potencial plataforma para exportar este know-how a otras partes del Grupo”, explicó Cristián Goldberg, presidente de Tecno Fast.

“Tras varios años compartiendo negocios en Chile, es para mí un gran honor poder anunciar la integración de Alco en el Grupo Tecno Fast. Pasar a formar parte de un proyecto de esta magnitud es sin duda una gran oportunidad para todo el equipo de Alco. Compartimos valores y filosofía empresarial y estoy convencido que esta unión permitirá mejorar y ampliar los servicios que ofrecemos a nuestros clientes.”, añade Oscar García, Director General de Alco.

Tecno Fast es una de las principales compañías del mundo en la gestión de espacios



modulares, en alquiler o venta. La empresa chilena, con 26 años de trayectoria, es referente en el diseño y fabricación industrializada, con innovadoras soluciones “llaves en mano” para espacios residenciales, hoteles, industrias y equipamientos públicos.

Tecno Fast gestiona actualmente más de 400.000 metros cuadrados de módulos en alquiler, y ha desarrollado más de 3 millones de metros cuadrados en proyectos con fabricación modular en Latinoamérica, con varios casos de éxito en viviendas, centros comerciales, hoteles, oficinas, equipamientos industriales, etc.

ALCO, empresa referente en la fabricación de espacios modulares con más de 50 años de trayectoria en el sector, y con un portafolio de más de 1.300 módulos prefabricados en alquiler, cuenta con una plantilla actual de 100 empleados, y una facturación el pasado ejercicio de 11 millones de euros.

La compañía, con sede central en Esparraguera (Barcelona), además de la división modular, gestiona un parque de maquinaria y medios auxiliares en alquiler para la construcción e industria de 1.500 máquinas y 100.000 metros cuadrados de andamio, con los que atiende diariamente a sus más de 2.500 clientes.

ALCO centra su negocio en Cataluña y Aragón, con 6 centros operativos y 1 almacén regulador, además de una delegación en Chile, donde es líder del mercado de elevación y de bombeo de hormigón para edificación en altura a través de su participada, ATF Rental.

ALCO ha trabajado junto a grandes firmas como el Fútbol Club Barcelona, diseñando y fabricando los módulos para la sala de prensa (360m², con un montaje de 5 semanas), o los vestuarios de 1.050 m² que se finalizaron en sólo 9 semanas. El moderno centro de Affinity Nutrition Center de 450 m², construido en 7 semanas; o las instalaciones del TMB (Transports Metropolitans de Barcelona) de 920 m² ejecutado en 9 semanas, son otros dos claros ejemplos de la capacidad de su sistema de edificación modular para instalaciones permanentes.

Además de participar en la fabricación de varios centros sanitarios fijos, con módulos prefabricados, que concentraron la urgente atención de pacientes relacionados con la pandemia del Covid19, dentro del plan general de nuevos Centros de Atención Primaria (CAPs) en toda Cataluña.

ALCO demuestra así, con este amplio portafolio de casos de éxito y su gran experiencia en el sector, ser un sólido punto de partida para la expansión de Tecno Fast en toda Europa.



Sarens emplea su sistema de elevación para la instalación de varios puentes

Con una amplia experiencia en el mantenimiento e instalación de puentes, Sarens ha invertido en la creación de un sistema de escalada a medida de sus necesidades para apoyar futuros proyectos.

Los puentes antiguos alrededor del mundo necesitan constantemente ser rehabilitados, lo que puede suponer un reto para las comunidades locales que dependen de ellos, reconocer este problema y las dificultades que pueden surgir a la hora de acceder a los puentes para su reparación no siempre es una tarea fácil. Por ello, Sarens, especialista en elevación de cargas pesadas, ha desarrollado su solución personalizada de sistemas de escalada para los trabajos más difíciles.

Con el avance de la tecnología, se desarrolla una mayor diversidad de materiales utilizados para construir puentes, por ello se necesitan equipos más grandes y potentes para realizar trabajos de mantenimiento o instalación. En los proyectos complejos que se enfrentan a retos únicos, como puede ser el poco espacio para elevar equipos o materiales muy voluminosos y pesados, Sarens ha optado por utilizar sistemas de elevación desarrollados in-house para completar los ascensos en lugar de optar por el uso de grúas.

Estos sistemas, que suelen utilizarse para elevar e instalar maquinaria o levantar cargas muy grandes, pueden ser a menudo la opción más económica y eficiente para completar una elevación compleja. Sarens, que suele abordar los proyectos con grúa, ha diseñado sus sistemas de elevación completamente a medida y los utiliza para desempeñar un papel muy importante en la construcción de proyectos de gran envergadura, como puentes y buques en alta mar. Este equipo forma parte de la flota de Sarens desde finales de los años noventa, y en la actualidad cuenta con siete tipos diferentes de sistemas de elevación, que se adapta a las diferentes circunstancias para poder afrontar grandes proyectos con materiales cada vez más pesados.

Los sistemas de elevación son lo suficientemente variados como para ser utilizados en diferentes proyectos. Su sistema más grande, denominado CS5000, tiene una capacidad de 5.000 toneladas por torre y sigue utilizándose en proyectos actuales. Para sus trabajos más pequeños, el equipo despliega sistemas más pequeños que pueden manejarse manualmente y pueden transportarse fácilmente por carretera a las localizaciones deseadas.

PROYECTOS DESTACADOS

Sarens desplegó recientemente uno de sus sistemas de gato CS250 más pequeños para instalar secciones de puentes en Adelaida, donde ya había instalado un puente de



3.000 toneladas. Como parte del proyecto se trasladaron 3 grandes partes del puente para un trabajo de más de 620 millones de dólares, esto sucedió cerca de Darlington, a las afueras de Sidney. Debido a la naturaleza irregular del terreno en el lugar del proyecto, el equipo trasladó un sistema de gato para proporcionar apoyo adicional a las partes del puente mientras se manipulaban y pudo completar con éxito los ascensos utilizando el equipo especializado.

En Bélgica, Sarens ha instalado más de 30 puentes a lo largo del Canal Alberto desde 2018. En una serie de instalaciones recientes, utilizó varios sistemas de gato CS350 para elevar las cargas de más de 6 metros sin apun-

talamiento, lo que permitió una instalación extremadamente eficiente. Este tipo de elevación fue posible gracias a los sistemas diseñados por el equipo de Sarens y a la precisión garantizada por los directores de proyecto y sus ingenieros. "Hemos utilizado esta maquinaria recientemente para la instalación de puentes, sin embargo, a lo largo de los años, hemos visto que nuestros sistemas de trepado se han utilizado en casi todos los segmentos de la industria", comentó Peter Huygebaert, jefe de ingeniería de Sarens. "Por ejemplo, la elevación de grúas de barco a costa para la extensión de las piernas, la instalación de equipos industriales pesados, e incluso se utiliza como dispositivo de elevación en SPMTs para el transporte cuando es necesario."

Nueva fecha Hannover Messe, del 30.05.-02.06.22

Ante la presente situación de los contagios y para asegurar el restart físico de Hannover Messe 2022, el consejo de la feria ha decidido posponer el certamen a su nueva fecha del 30 de mayo al 2 de junio 2022. Como excepción en esta situación tan especial la feria será este año de solo 4 días.

En los próximos días habrá más información para las empresas expositoras ya registradas (a parte de las FAQs ya disponibles) y volverá a estar disponible el Shop de la feria para aquellas empresas que quieren inscribirse ahora para formar parte de Hannover Messe 2022 en su nueva fecha.



Bobcat destaca con su gama de soluciones para la nieve

Gracias a la nueva suma de nuevas categorías de productos, Bobcat cuenta con la mayor cartera de cargadoras de cualquier fabricante del mundo, al ofrecer una selección inigualable de portaherramientas que incluye cargadoras compactas de ruedas, de ruedas fijas y de orugas. Al combinarlos con implementos como las hojas quitanieves, hojas quitanieves en V, quitanieves, turbinas quitanieves, barredoras orientables y fresadoras, Bobcat ofrece ahora una de las carteras más amplias del mercado en la gama de soluciones para la nieve.

La gama de soluciones para la nieve cubre todas las aplicaciones invernales, incluyendo la limpieza de nieve y hielo en carreteras urbanas y rurales; aceras; aparcamientos y otros lugares fuera de la ciudad. Para mejorar el trabajo con nieve, Bobcat también ofrece orugas de acero opcionales que van sobre los neumáticos de las cargadoras de ruedas, así como cadenas de nieve individuales para los neumáticos u orugas de nieve.

Katinka Kincses, Product Manager, Attachments de Doosan Bobcat en Europa, Oriente Medio y África (EMEA), dijo: «Hay una tendencia creciente de los municipios y sus contratistas a utilizar soluciones versátiles, con una potente maquinaria compacta que sustituye cada vez más el trabajo manual. Juntos, las cargadoras e implementos Bobcat proporcionan soluciones muy eficaces y versátiles para hacer frente a los efectos de todo tipo de clima invernal, especialmente la nieve.»

IMPLEMENTOS BOBCAT, SOLUCIONES PARA LA NIEVE

La hoja quitanieves Bobcat, disponible en siete anchos de 152 a 274 cm, está diseñada para eliminar rápidamente la nieve ligera o moderada de aceras y calzadas. La hoja de la hoja quitanieves se inclina hacia la derecha o hacia la izquierda hasta 30° y los mástiles



de alta visibilidad ayudan a localizar las esquinas de la hoja. Los clientes pueden elegir entre las opciones estándar o para tareas duras, para adaptarse mejor a cada aplicación.

La versátil hoja quitanieves en V Bobcat, que está disponible en cinco anchuras diferentes, de 152 a 274 cm, puede utilizarse en cinco configuraciones: como hoja en V, hoja de pala, hoja recta y hoja en ángulo de 30° a la izquierda o 30° a la derecha, para ayudar a los operadores a mover la nieve rápidamente.

El implemento quitanieves Bobcat está disponible en dos tamaños con anchuras de 244 cm y 300 cm, respectivamente. La flotación y la oscilación de la hoja han sido diseñadas para desplazar la nieve con velocidad y eficiencia, mantienen el quitanieves en contacto con el suelo sin dañar los equipos o la propiedad, y permite retirar nieve incluso sobre superficies decorativas e irregulares. Como la quitanieves lleva de serie esquís y un borde de goma, el operador puede limpiar la nieve rápidamente, sin dañar el suelo.

Las turbinas quitanieves Bobcat son herramientas de limpieza de nieve de alto rendimiento que trabajan con la máxima eficiencia. Las turbinas quitanieves de Bobcat pueden lanzar la nieve hasta 12 m y cuentan con un conducto giratorio y un deflector para dirigir la nieve en la dirección deseada.

Hay cuatro tamaños de barredora orientable Bobcat con anchos de 132 a 213 cm, diseñados para barrer la nieve ligera, la suciedad, el barro seco y otros residuos de forma rápida y eficaz. El implemento de barredora orientable puede barrer a ras de bordillos o de paredes en el lado derecho. La rotación reversible permite al operador barrer la nieve de las puertas de los garajes, los canalones y otros obstáculos con facilidad, utilizando los mandos de la cargadora con los dedos.

El implemento de fresadora Bobcat, disponible con discos de 46 o 56 cm de diámetro, es muy eficaz para desalojar la nieve y el hielo acumulados, proporcionando una alterna-





tiva ecológica al uso de productos químicos o sal, dejando una superficie lisa para caminar o desplazarse.

La esparcidora de sal y arena hidráulica es idónea para el esparcido en las zonas más restringidas como aparcamientos y zonas peatonales, donde no se pueden usar equipos más grandes. Este implemento tiene una generosa capacidad de tolva de 330 l. La tolva puede utilizarse como cucharón para permitir que el esparcidor se llene desde una pila.

También hay disponibles cucharones de gran capacidad, con anchos de 168 a 254 cm y capacidades de 690 a 1530 l, para manipular la nieve. Cuentan con fondos altos que sirven para empujar la nieve y lados rectos que sirven para penetrar pilas de nieve.

Para ver un vídeo de la gama de soluciones para la nieve de Bobcat en acción, vaya a <https://bobcat.click/SnowSolutions>

AVANCES EN LAS CARGADORAS COMPACTAS Y LANZAMIENTO DE LA NUEVA CARGADORA DE RUEDAS

En los dos últimos años Bobcat ha lanzado la última generación de cargadoras compactas de ruedas fijas y de orugas de la serie M de la empresa, seguida por la introducción el año pasado de las nuevas cargadoras compactas de la serie R. Estos portaherramientas adaptables representan el rediseño más importante de las cargadoras Bobcat en 60 años. En 2021 Bobcat ha incorporado la nueva cargadora compacta de ruedas (CWL) L85, seguida de la llegada de las nuevas minicargadoras articuladas (SAL) L23 y L28.

Todas las cargadoras compactas de ruedas fijas y de orugas Bobcat están equipadas con el adaptador de montaje patentado Bob-

Tach®, que facilita el intercambio rápido y seguro de más de 80 familias diferentes de implementos Bobcat, incluidos los productos de soluciones para la nieve.

TRABAJO CON IMPLEMENTOS DE ALTO RENDIMIENTO

En la CWL L85 el elevado rendimiento con la nieve está garantizado por la combinación del potente motor Bobcat y el circuito

hidráulico. Esto se complementa con la alta estabilidad y las fuerzas de arranque, empuje y tracción. Las nuevas SAL L23 y L28 están especialmente indicadas para trabajar con implementos en espacios reducidos, calzadas o aceras, proporcionando altas capacidades de elevación, facilidad de uso con mandos sencillos e intuitivos y pocos daños en el suelo para trabajar en cualquier terreno.



AFESA Medio Ambiente apuesta por la excavadora de cadenas R960 Demolition de Liebherr

AFESA Medio Ambiente invirtió, en el primer trimestre de 2021, en la excavadora de cadenas R960 Demolition de Liebherr. La R960 Demolition de Liebherr representa una inversión de futuro con la que se gana en productividad y rentabilidad, abriendo un sinfín de oportunidades de negocio a clientes de todo el mundo.



La excavadora de cadenas Liebherr R960 Demolition de AFESA Medio Ambiente está realizando trabajos de demolición en altura, tanto de hierro como de hormigón, en las centrales térmicas de Velilla del Río Carrión (Palencia) y de Meirama (La Coruña, Galicia).

La excavadora de cadenas R960 Demolition de Liebherr está diseñada específicamente para trabajos de demolición en altura, con la que se consigue un trabajo preciso, rápido y seguro hasta los 33 metros gracias al sistema LDC (Liebherr Demolition Control) de tecnología probada y propia de Liebherr.

La excavadora de cadenas R960 Demolition de Liebherr representa una inversión de futuro con la que se gana en productividad y rentabilidad, además de que abre un sinfín de oportunidades de negocio a clientes de todo el mundo. Esto lo sabe bien AFESA Medio Ambiente que, en el primer trimestre de 2021, decidió apostar por esta innovadora máquina.

AFESA Medio Ambiente, a través de su distribuidor oficial Arrace2, decidió adquirir la R960 Demolition de Liebherr, al verse en la necesidad de complementar su R954 Demolition y contar con otra máquina para demolición en altura con la que poder llevar a cabo trabajos de derribo en las centrales térmicas de Velilla del Río Carrión (Palencia) y de Meirama (La Coruña, Galicia). En concreto, la Liebherr R960 Demolition de AFESA Medio Ambiente está realizando trabajos de demolición en altura en ambas centrales eléctricas, con el fin de cumplir con la normativa ambiental europea que prevé la clausura

progresiva de las instalaciones que emplean este tipo de combustible.

Desde AFESA Medio Ambiente destacan de la Liebherr R960 Demolition, actualmente la máquina más grande de su flota, su altura de trabajo gracias a su brazo de demolición de 33 metros, un peso operativo de 95 toneladas y la capacidad de su cazo en configuración de excavación (3,00 m³). “Para nosotros supone un importante salto de calidad y un complemento perfecto para nuestro actual parque de maquinaria. Salto cualitativo tanto de equipamiento como de medios que nos permitirá no tener que subcontratar este tipo de maquinaria, además de una mejora en cuanto a la rapidez en obra y en rentabilidad”, asegura Beltrán Díez, director de AFESA Medio Ambiente. Asimismo, la Liebherr R960 Demolition de AFESA está equipada con una cizalla Labounty 2500 en brazo corto (excavación) y cizalla Labounty 1000 en brazo largo (demolición en altura).

DEMOLIENDO CADA VEZ MÁS ALTO Y MÁS RÁPIDO

La Liebherr R960 Demolition está diseñada específicamente para trabajos de demolición en altura, con la que se consigue un trabajo preciso, rápido y seguro hasta los 33 metros gracias

al sistema LDC (Liebherr Demolition Control) de tecnología probada y propia de Liebherr. Esto, unido a una herramienta de 3,5 toneladas en punta de brazo largo, la convierten en la elección perfecta para aquellos derribos de edificios completos con total seguridad. Un sistema de control permanente en cabina de estabilidad-alcances facilita que el operador mantenga en todo momento el control.

Liebherr cuenta con una amplia gama de equipos de demolición, llegando con la excavadora de cadenas R980 hasta alturas de 55 metros con brazo telescópico y herramientas en punta de 3 toneladas.

AFESA Medio Ambiente confía desde hace más de 20 años en la calidad y servicio de Liebherr, como bien muestra su parque de maquinaria que cuenta con los siguientes modelos: excavadoras de cadenas (R960 Demolition, R954 Demolition, R944 B, R938, R934 B y R924 B), máquinas para la manipulación de materiales (ER 954 C y ER 944C), excavadora de ruedas (A 904) y palas cargadoras (L534). “En los próximos años continuaremos con nuestro esfuerzo inversor en maquinaria específica de demolición”, afirma Beltrán Díez.



Para AFESA Medio Ambiente contar con la R960 Demolition supone un importante salto cualitativo, tanto de equipamiento como de medios, además de una mejora en cuanto a la rapidez en obra y en rentabilidad.

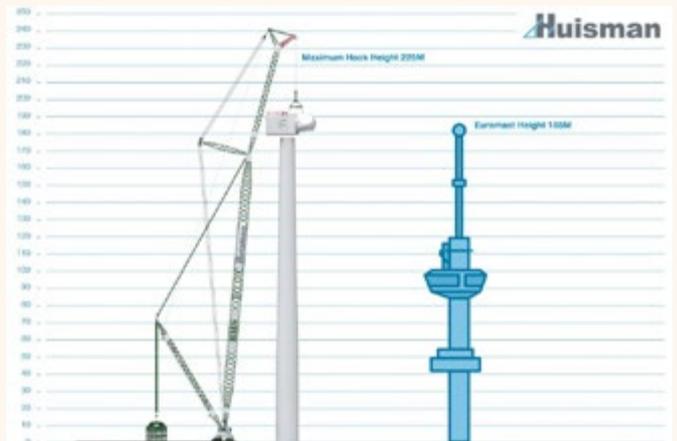


Grúa ringer de 3.000 t para BMS

El grupo danés de alquiler de grúas y elevadores aéreos BMS Heavy Cranes ha encargado una grúa ringer eléctrica Huisman de 3.000 toneladas, con una opción para una segunda unidad.

La nueva grúa utiliza un sistema de anillo modular que permite utilizarla con un anillo completo de 360 grados o secciones de un cuarto, según el diseño del sitio. Se dice que se descompone fácilmente para un transporte por carretera eficiente y que, en muchas situaciones, la grúa se puede instalar sin una grúa de asistencia. También es capaz de operar con velocidades de viento más altas.

La configuración de la grúa se ha optimizado para el trabajo en la industria eólica con la capacidad de levantar componentes de 1.200 toneladas a alturas de hasta 225 metros, así como gestionar cargas de hasta 3.000 toneladas. La grúa ha sido diseñada para la instalación de la próxima generación de turbinas eólicas tanto en tierra como en alta mar y sobre cimientos flotantes. La entrega está programada para la segunda mitad de 2023.



La nueva grúa puede elevar 1.200 t hasta una altura de 225 m.

El director ejecutivo de BMS Heavy Cranes, Morten Kammer, dijo: “Esperamos la cooperación continua con Huisman en la entrega de esta grúa. Este activo representa un gran paso adelante para BMS. Con la capacidad de levantar las turbinas más grandes del mundo en tierra, podremos desempeñar un papel cada vez más importante en el desarrollo de industrias de energía renovable neta cero”.

El director ejecutivo de Huisman, David Roodenburg, agregó: “Nos apasiona diseñar grúas grandes y estamos agradecidos con BMS por la oportunidad y su confianza. Estamos ansiosos por ver esta mega grúa en la vida real. Estamos encantados de aplicar una vez más nuestra experiencia en un proyecto que se alinea con nuestra visión de acelerar el crecimiento de la producción de energía renovable”.

Glotec: la empresa vallisoletana capaz de mover desde una máquina de 100 toneladas a un merendero

Ubicados en el Polígono de San Cristóbal son especialista en España en el movimiento de todo tipo de maquinaria por pesada que sea.

¿Se han planteado alguna vez cómo se mueven máquinas de hasta cien toneladas en el interior de una fábrica? ¿Hay que desmontarlas o existe alguna técnica capaz de trasladarlas incluso sin parar la cadena de producción? La respuesta la tiene la empresa vallisoletana Glotec Industrial que ofrece un innovador sistema que sin duda les dejará con la boca abierta.

Benjamín Pérez es el director técnico de esta empresa que se dedica “principalmente a mover maquinaria”. “Nosotros lo que hacemos es sacar la máquina de dentro de la fábrica a la calle, por ejemplo, o la reubicamos dentro de la propia planta por necesidades del propio cliente; ese es nuestro cometido”.

Fuente: Tribuna de Valladolid





Bobcat T7X, la primera cargadora compacta de orugas totalmente eléctrica del mundo

Doosan Bobcat ha presentado su nueva cargadora compacta de orugas Bobcat T7X, totalmente eléctrica, en el CES® 2022, el evento tecnológico más influyente del mundo, celebrado este mes en Las Vegas (Estados Unidos). La T7X es la primera máquina de su clase totalmente eléctrica, que ofrece todas las ventajas de eliminar los sistemas hidráulicos, los componentes, las emisiones y las vibraciones, todo ello con una máquina más limpia y silenciosa.

Bobcat T7X fue galardonada con dos premios a la innovación del CES 2022 en las categorías de Inteligencia de vehículos y Transporte y ciudades inteligentes. El programa de premios a la innovación del CES reconoce a los galardonados en multitud de categorías de productos tecnológicos y distingue a los mejor valorados en cada una de ellas.

La Bobcat T7X se desarrolló inicialmente para el mercado norteamericano, pero está previsto realizar pruebas internas y recoger las opiniones de los clientes en la región de Europa, Oriente Medio y África (EMEA) para estudiar su potencial comercial.

A LA VANGUARDIA DE LA INNOVACIÓN

Scott Park, presidente y CEO de Doosan Bobcat, afirmó: «Doosan Bobcat se encuentra a la vanguardia de la innovación y estamos orgullosos de estrenar la tecnología totalmente eléctrica de la T7X para ayudar a los clientes a maximizar tanto la sostenibilidad como la productividad. Nuestro objetivo sigue siendo ofrecer soluciones y productos que capaciten a las personas para lograr más y construir un mundo mejor.»

La Bobcat T7X es la primera cargadora compacta de orugas totalmente eléctrica del mundo. Esta máquina está totalmente alimentada por baterías, fabricada para ser más productiva desde el principio con accionamiento y propulsión eléctricos, más silenciosa con un par de alto rendimiento y más potente que cualquier cargadora de orugas con motor diésel que le haya precedido, todo ello con emisiones cero de carbono.

«Esta máquina es una hazaña tecnológica para Bobcat y para todo el sector», dijo Joel Honeyman, vicepresidente de innovación global de Doosan Bobcat. «Desafiamos el statu quo para ofrecer una máquina conectada, totalmente eléctrica, diseñada para obtener una potencia y unas prestaciones que antes no eran posibles. Estamos entusiasmados por compartir este avance con el mundo y orgullosos del duro trabajo que se ha realizado para hacerlo realidad.»

PROPORCIONAR UNA PERSPECTIVA PARA LA REGIÓN EMEA

Comentando los planes futuros para EMEA, Vijay Nerva, jefe de innovación de Doosan Bobcat EMEA, dijo: «La T7X se ha desarrollado por ahora para el mercado norteamericano, pero aborda una necesidad y un reto globales. Tenemos previsto realizar pruebas internas y recoger las opiniones de los clientes en varios países de la región de EMEA este año para comprender mejor las necesidades de los clientes en este mercado antes de tomar decisiones comerciales.»

LA TECNOLOGÍA Y EL DISEÑO AVANZADOS DE LA CARGADORA COMPACTA DE ORUGAS T7X

En la T7X, el grupo de trabajo hidráulico tradicional se ha sustituido completamente por un sistema de accionamiento eléctrico compuesto por cilindros eléctricos y motores de accionamiento eléctrico, lo que significa que prácticamente no hay fluidos. La nueva Bobcat T7X, totalmente eléctrica, utiliza algo menos de un litro de refrigerante ecológico en comparación con los cerca de 216 litros de fluido de su modelo equivalente diésel/hidráulico.

La plataforma totalmente eléctrica permite una potencia instantánea y un par máximo disponible a cualquier velocidad de funcionamiento. El operador ya no debe esperar a que el sistema hidráulico estándar acumule potencia.



La T7X funciona con cero emisiones y con una reducción del ruido y las vibraciones generadas por la máquina. Funciona de forma silenciosa y eficaz en zonas sensibles al ruido y en interiores, lo que reduce significativamente los niveles de sonido y mejora el entorno de trabajo. También puede reducir significativamente los costes diarios de funcionamiento, si se tiene en cuenta la reducción de los costes anuales de mantenimiento y la eliminación del diésel, el aceite del motor, el líquido para gases de escape diésel y las piezas hidráulicas.

En el corazón de la T7X se encuentra una potente batería de iones de litio de 62 kW del socio tecnológico Green Machine Equipment, Inc. Aunque las aplicaciones varían, cada carga puede soportar las operaciones de trabajo diarias habituales y el uso de los modos de trabajo inteligentes durante un máximo de cuatro horas de tiempo de funcionamiento continuo y un día completo de funcionamiento con el uso intermitente. La inteligencia del sistema de gestión de la energía está programada para detectar cuándo aumentan las cargas, reduciendo automáticamente la potencia cuando no se necesita para preservar el uso total de energía y prolongar el tiempo de funcionamiento de la máquina.

SUNBELT RENTALS ANUNCIA SU COMPROMISO CON LOS EQUIPOS ELÉCTRICOS BOBCAT

La T7X estará disponible inicialmente solo en el mercado norteamericano, pero la empresa tiene la intención de ampliarlo a otras regiones en el futuro. Durante la conferencia de prensa de los Días de los Medios de Comunicación del CES, Doosan Bobcat NA (Norteamérica) anunció una asociación estratégica con Sunbelt Rentals, con sede en Carolina del Sur, una empresa de alquiler de equipos líder en Norteamérica con más de 1025 locales, con una fuerte presencia en Europa en el Reino Unido, Alemania y Francia.

A través de esta asociación, Sunbelt Rentals se comprometió a realizar una importante inversión en una gran flota de cargadoras compactas de orugas y excavadoras compactas eléctricas Bobcat T7X en Norteamérica, que serán de marca compartida y estarán disponibles a partir de 2022. Sunbelt Rentals será la primera empresa nacional de alquiler de equipos en adoptar la tecnología de baterías eléctricas de Bobcat y ponerla a disposición de los clientes, apoyando el enfoque medioambiental, social y de gobernanza (ESG) de ambas empresas.

El sistema EVO de Enerpac, listo para la elevación del imán del Tokamak ITER en 2024

Los cilindros hidráulicos de Enerpac van a tener un papel clave en la construcción final del tokamak de fusión ITER en 2024. Una vez finalizado el montaje de los sectores de la vasija de vacío del tokamak, nueve cilindros ya preinstalados en la parte inferior de la máquina elevarán un imán poloidal circular (PF6) de 11 m de diámetro y 320 toneladas en su posición en la base del tokamak.

El tokamak del ITER alberga la reacción de fusión en la que las partículas de plasma chocan y liberan energía a temperaturas de hasta 150M grados C. Para evitar que el plasma toque alguna de las paredes del tokamak y perturbe la reacción, se utiliza el confinamiento magnético con una combinación de grandes imanes circulares toroidales y poloidales.

Seis bobinas de campo poloidal en forma de anillo se colocan alrededor de la vasija para dar forma al plasma y contribuir a su estabilidad "pellizcándolo" lejos de las paredes. El imán PF6 está situado en la parte inferior de la vasija sobre soportes temporales mientras se construye el tokamak ITER por encima de él, tras lo cual quedará completamente cerrado e inalcanzable por la grúa.

"Nos enfrentamos a un problema desafiante: cómo elevar el anillo PF6 hasta su posición final y atornillarlo a la estructura del tokamak dentro de las estrechas limitaciones de espacio y sin acceso a una grúa", afirma Nello Dolgetta, del equipo de la Sección de Imanes del ITER, encargado de la operación. "Para elevar el anillo PF6 en 2 m, estamos realizando una elevación sincronizada utilizando los cilindros de contratuerca de simple efecto de Enerpac y el sistema EVO para proporcionar una operación de elevación segura. Las primeras pruebas con una carga ficticia fueron muy exitosas".

El anillo magnético poloidal se elevará por etapas mientras descansa sobre nueve soportes temporales, cada uno de ellos equipado con un cilindro hidráulico HCL1008 de Enerpac con una capacidad de 100 toneladas y conectado al sistema de elevación sincronizada EVO. Los cilindros hidráulicos de 200 mm de carrera permitirán introducir las vigas de apilamiento bajo el anillo PF6. Después de bajar el imán sobre las vigas de la pila, los cilindros se vuelven a colocar en el



siguiente nivel de vigas de la pila, y el proceso se repite hasta que el imán queda finalmente atornillado al tokamak.

SISTEMA ENERPAC EVO

El movimiento eficaz, seguro y preciso del imán PF6 requiere un control exacto y un movimiento sincronizado de todos los puntos de elevación. Los nueve cilindros hidráulicos están conectados a una bomba de elevación sincrónica EVO estándar que funciona con un PLC (controlador lógico programable), lo

que permite que cada uno de los nueve puntos de elevación sea supervisado y controlado por un solo operario.

La bomba EVO mantiene un control posicional preciso con una precisión de 1 mm entre los cilindros de retraso y los de avance e incluye alarmas de advertencia y parada incorporadas para una seguridad óptima. Además, la bomba EVO de elevación PF6 cuenta con una válvula de control de caudal para reducir aún más la velocidad de elevación. Durante las elevaciones por etapas, los cilindros personalizados de simple efecto con retorno por muelle actúan como pasadores de bloqueo, para mantener la posición del imán.



Zoomlion Brasil contrata a Ricardo Bertoni como Gerente de Cuentas Estratégicas

El año 2021 fue un hito para Zoomlion que, apoyándose en su poderosa fuerza técnica, logró múltiples récords en la fabricación de equipos de última generación.

La participación de mercado de los productos líderes de Zoomlion, como grúas y máquinas de transporte y bombeo de hormigón, está creciendo más rápido que el promedio de la industria. Las ventas de grúas batieron el récord, manteniendo el primer lugar en el mercado mundial. Disponen de plataformas aéreas con una amplia gama para el mercado.

Y, continuando con su estrategia de expansión en Brasil, Zoomlion anunció la contratación de un Gerente de Cuentas Estratégicas para construir asociaciones a largo plazo con clientes clave.

La contratación del nuevo gerente se produjo en un momento importante para Zoomlion Brasil. La compañía ha crecido exponencialmente y cerró 2021 con más de cuarenta nuevos empleados.

La compañía cree que contar con un gerente de cuentas estratégicas en el equipo comercial garantizará que los deseos y necesidades de los clientes se satisfagan individualmente, incluidos los asuntos relacionados con la ejecución del contrato y la presentación de nuevos productos.

El Gerente del Área es Ricardo Bertoni, quien cuenta con más de veinte años de experiencia en gestión comercial en el sector industrial. Bertoni es Ingeniero Mecánico de Producción y Máster en Gestión de Proyectos y dice que la principal función de su nuevo cargo es construir y fomentar relaciones leales y duraderas con cada uno de sus clientes. “La confianza es, con mucho, uno de los componentes más importantes para construir una relación continua con las cuentas clave. Es la base de todas las relaciones comerciales”, dice Bertoni.



Según Enio Pallaro, Country Manager de Zoomlion Brasil, todo el servicio de la empresa está enfocado en el cliente y un rol del Gerente de Cuentas Estratégicas es mantener el equilibrio entre los requisitos de la empresa y las necesidades de los clientes clave, asumiendo el rol de consultor estratégico.: “El hecho de que exista un contacto

permanente y un servicio dedicado, muestra a los clientes el valor que la empresa representa para Zoomlion Brasil, además de enfatizar que estamos enfocados en beneficiar directamente sus resultados, ofreciendo servicios y productos con tecnología avanzada a precios competitivos”.

ACERCA DE ZOOMLION

Fundada en 1992, Zoomlion Heavy Industry Science & Technology Co. Ltd. es una empresa de fabricación de equipos de última generación que integra equipos de construcción, minería, elevación, elevación de personas, maquinaria agrícola y servicios financieros. Actualmente, la empresa vende más de 600 productos de alta gama divididos en 56 líneas de productos, que cubren diez categorías principales. Zoomlion Brasil, ubicada en Indaiatuba, interior de São Paulo, vende grúas, máquinas de bombeo y transporte de hormigón, plataformas elevadoras, grúas y montacargas y atiende a clientes en todo el territorio nacional.

ZOOMLION BRASIL, UBICADA EN INDAIATUBA, INTERIOR DE SÃO PAULO, VENDE GRÚAS, MÁQUINAS DE BOMBEO Y TRANSPORTE DE HORMIGÓN, PLATAFORMAS ELEVADORAS, GRÚAS Y MONTACARGAS Y ATIENDE A CLIENTES EN TODO EL TERRITORIO NACIONAL

Sinoboom BV y Trackunit firman un memorando de entendimiento para soluciones telemáticas

Sinoboom BV, la filial europea del especialista chino en fabricación de PEMP, ha firmado un Memorando de Entendimiento (MoU) con Trackunit que confirma al especialista en soluciones telemáticas como socio preferente en el diseño, instalación y entrega de estos servicios de datos para equipos Sinoboom.



busca proporcionar información de la máquina, integrándose fácilmente a otras soluciones y ofreciendo una fuerte compatibilidad con otros sistemas telemáticos, todo enfocado en impulsando una mejor experiencia del cliente".

Soeren Brogaard, director ejecutivo de Trackunit, afirmó: "Esta asociación digital ayudará a construir una base sólida para los clientes de Sinoboom, permitiéndoles administrar flotas completas y máquinas individuales de forma rápida y sencilla. Esperamos trabajar con Sinoboom y crear valor para los clientes de Sinoboom y la industria en general".

El MoU se firmó durante la Cumbre de socios globales de Sinoboom, organizada en línea el 12 de enero para todos los socios de Sinoboom, desde la sede de la compañía en Changsha, China.

Sinoboom y Trackunit han colaborado estrechamente para crear la solución especialmente personalizada con el objetivo final de mejorar la experiencia del cliente. A través de los datos proporcionados, el tiempo de inactividad de la máquina puede reducirse a un mínimo absoluto a través de diagnósticos remotos y planificación proactiva del servicio, mientras que la seguridad del equipo aumenta con las funciones de ubicación de la máquina, incluida la capacidad de bloquear el equipo de forma remota.

Con datos a los que se puede acceder a través de la aplicación o mediante la integración con los propios sistemas comerciales de una empresa, se fortalece la eficiencia de la gestión de flotas. Los clientes pueden ubicar y evaluar equipos con precisión de forma remota, ver estadísticas de uso de máquinas, recibir avisos de servicio y advertencias de diagnóstico, y acceder a herramientas cotidianas, como guías de inicio rápido de equipos.

Al firmar el acuerdo, Tim Whiteman, director ejecutivo de Sinoboom BV, dijo: "Este acuerdo marca un paso significativo tanto para Sinoboom BV como para nuestros clientes, quienes sabemos que agradecen poder acceder a datos fiables. Trackunit ha trabajado con nosotros para garantizar que un profundo nivel de datos está disponible muy fácilmente para aquellos clientes que lo desean. El enfoque está en aprovechar los datos y hacerlos útiles. La asociación



Dingli inaugura una planta de producción de plataformas elevadoras

El fabricante Dingli con sede en China, Dingli, completó la construcción de una nueva fábrica de \$ 235 millones (CNY 1,5 mil millones) para la producción de sus plataformas elevadoras.

La fábrica de última generación está ubicada en la provincia de Zhejiang, en el este de China, y representa la finalización de la cuarta fase del proyecto de expansión 'Future Factory' de Dingli, que tiene como objetivo capitalizar el sector de alquiler de acceso en rápida expansión de China.

El sitio abarca un área de 362 acres (1,46 km) y permitirá a la empresa producir una nueva plataforma elevadora articulada o telescópica cada 30 minutos.

Dingli, que fabrica una gama de equipos de acceso y el año pasado lanzó dos nuevos modelos de plataformas de tijeras eléctricas, gastó alrededor de \$ 125 millones (CNY 800 millones) del presupuesto de construcción en equipos de fabricación avanzados solo dentro de la fábrica.

El diseño y desarrollo de la "fábrica inteligente" de Dingli involucró a un equipo internacional de ingenieros e investigadores científicos.

Con sede en los centros europeos de investigación y desarrollo de la empresa en Italia, a través de su asociación con Magni, y en Alemania, a través de su asociación con Teupen, el equipo utilizó el modelado de datos y la arquitectura de red para desarrollar y diseñar la fábrica y su tecnología.

Las tecnologías e instalaciones avanzadas de la nueva fábrica incluyen un "taller de robot de soldadura inteligente".

La nueva fábrica de la compañía montará plataformas de brazo, de torre y de las estructuras para sus modelos de brazo, utilizando lo que la compañía afirma que es la primera y más grande línea de soldadura automática flexible del mundo para piezas de brazo.



El sitio también incorpora dos líneas de rociado automatizadas avanzadas que se instalaron a un costo de \$23,5 millones (CNY150 millones).

Según el fabricante, las líneas de pulverización ofrecen "el nivel de protección ambiental más alto de la industria" y fueron elegidas

como parte de los esfuerzos de Dingli para minimizar su impacto en el medio ambiente.

"Realiza pretratamiento y rociado de plástico con cero emisiones, curado sin emisiones de VOC, y las aguas residuales generadas en todo el proceso alcanzan el estándar de descarga directa", dijo Dingli.



Doosan firma un acuerdo de suministro exclusivo con Tobroco-Giant

Doosan Infracore Europe ha firmado un acuerdo de suministro exclusivo con Tobroco-Giant, con sede en los Países Bajos, un fabricante de cargadoras de ruedas compactas para manipulación de materiales, construcción, alquiler, agricultura y paisajismo. Según el nuevo acuerdo, Tobroco-Giant fabricará modelos seleccionados de cargadoras de ruedas compactas en los colores naranjas de Doosan y se venderán con el nombre de Doosan a través de la red de distribuidores europeos de la marca.

Chris Jeong, CEO de Doosan Infracore Europe, declaró: “Estamos encantados con nuestra nueva asociación con Tobroco-Giant. Doosan Infracore busca constantemente mejorar y ampliar la oferta de productos de la empresa, para garantizar que nuestros clientes tengan las soluciones más innovadoras y competitivas para sus necesidades. Con Tobroco-Giant, tenemos un socio con una dilatada experiencia y una gama de alto rendimiento de cargadoras de ruedas compactas”.

Toine Brock, CEO de Tobroco-Giant dijo: “Esta nueva asociación con Doosan Infracore Europe es el próximo hito en el crecimiento de nuestra empresa. Doosan es bien conocido por sus productos innovadores y su servicio al cliente, que encaja perfectamente con Tobroco-Giant. Esperamos trabajar con Doosan Infracore Europe para hacer crecer el mercado de cargadoras de ruedas compactas”.

Doosan Infracore Europe presentará los primeros modelos que se suministrarán en virtud del nuevo acuerdo en la categoría de peso de 3500 a 5000 kg en 2022. En general, la nueva asociación cubre un

total de cinco modelos de cargadoras de ruedas compactas, que se distribuirán en toda Europa. Doosan Infracore Europe también proporcionará más detalles sobre los implementos para la gama en 2022



Noatum aumenta su flota con cuatro grúas móviles

Noatum, a través de Noatum Terminals, dedicada a la gestión de concesiones e infraestructuras portuarias, ha adquirido cuatro grúas automóviles para sus terminales en Castellón, Sagunto y Tarragona, tras recabar la aprobación de sus consejos de administración y de su partner Algeposa.

Estos equipos, con capacidad para manipular todo tipo de cargas, introducen mejoras que minimizan el impacto ambiental y de reducción de consumo energético.

Dos de estas grúas serán destinadas a Noatum Terminal Sagunto. Se trata de dos uni-

dades del modelo LHM420 Pactronic, con una capacidad de elevación máxima de 124 toneladas, lo que va a permitir una mejora de la productividad de hasta 38 contenedores por hora. Este modelo también está capacitado para manipular mercancías a granel y todo tipo de carga general y carga de proyectos.

Una tercera, modelo LHM420, será destinada a Noatum Terminal Tarragona, instalación especializada en operaciones portuarias para graneles agroalimentarios. La grúa se posicionará en el muelle de Castilla para mejorar la productividad de la instalación automatizada que la empresa gestiona en ese muelle. La cuarta grúa será operada en Noatum Terminal Castellón, terminal multipropósito que ofrece servicios de carga containerizada, otras cargas unitizadas y project cargo, así como graneles sólidos y líquidos. La grúa se ha adquirido para optimizar los flujos operacionales y el creciente aumento de los volú-

menes transitados por las concesiones que Noatum dispone en los muelles de la Dársena Norte. La nueva unidad, modelo LHM550, tiene una capacidad de carga de 144 toneladas y un alcance de 54 metros; está optimizada para graneles en buques de la clase Capesize, además de la manipulación de contenedores y los buques de clase New-Panamax.

La primera grúa ya arribó a puerto el pasado 5 de enero a bordo del buque Mv Hoogvliet y quedará operativa en la terminal de Sagunto en breve. Las otras tres unidades llegarán en los próximos meses.

Esta inversión en equipamiento para las terminales representa un aumento en su capacidad operativa actual, considerando que ya disponen de cuatro grúas móviles y seis eléctricas en Sagunto, cuatro grúas móviles y dos portacontenedores en Castellón, y dos grúas móviles en Tarragona.



STILL presenta la serie de tractores eléctricos y tractores eléctricos con plataforma LXT/LXW

Con las nuevas series LXT 120-350 y LXW 20-30, STILL no solo ha modernizado y ampliado su cartera de productos de tractores y tractores con plataforma con motor eléctrico, sino que también ha elevado su seguridad a un nuevo nivel. En particular, el exclusivo sistema de asistencia de Regulación de la Velocidad de Descenso (Descent Speed Regulation o DSR), un sistema de regulación de la velocidad en función de la carga y la inclinación de la rampa que proporciona una seguridad adicional y un mayor rendimiento de manejo cuando se conduce en rampas.

Los tractores de arrastre y con plataforma eléctricos se han convertido en una parte indispensable del mundo laboral moderno. Los astilleros, los fabricantes de automóviles, los aeropuertos internacionales, las estaciones de ferrocarril, las empresas de logística, los transportistas e innumerables plantas de producción de todo el mundo han confiado durante años en las cualidades de los tractores de arrastre y las carretillas de plataforma de STILL.

Ahora, el proveedor de intralogística con sede en Hamburgo ha vuelto a ampliar su cartera de vehículos, preparándola para el futuro. Los nuevos tractores de arrastre eléctricos LXT 120-350 con capacidades de remolque de entre 12 y 35 toneladas y los tractores con plataforma eléctricos LXW 20-30 (con cargas útiles de dos y tres toneladas en la zona de carga y capacidades de remolque de seis toneladas) ofrecen una amplia gama de opciones de equipamiento modular e impresionan por su alto rendimiento. Las extensas pruebas realizadas en diferentes industrias y en lugares arduos han demostrado que la eficiencia y el máximo rendimiento pueden combinarse perfectamente con estos nuevos vehículos.

SEGURIDAD EN LAS RAMPAS

Los ingenieros de STILL están especialmente orgullosos del sistema de asistencia para la regulación de la velocidad de descenso (DSR) que han desarrollado. "Una absoluta novedad mundial", destaca Jordi Contreras, jefe de producto de STILL España. "Este sistema único no solo ayuda al conductor a conducir con seguridad en las rampas, sino que también aumenta el rendimiento de la manipulación. Con cargas de remolque de hasta 35 toneladas, los conductores se mue-



ven siempre de acuerdo con la situación, y al mismo tiempo con la mayor rapidez posible", afirma Contreras. Según la versión, el DSR detecta la inclinación exacta en las rampas, tiene en cuenta el peso actual de la carga y ajusta automáticamente la velocidad a su entorno interviniendo en el sistema de freno multidisco. En la versión básica, que se instala en todos los vehículos, la velocidad se limita manualmente a una velocidad predefinida mediante un interruptor al bajar una pendiente. En la versión ECO, disponible opcionalmente, el sistema muestra la pendiente en la pantalla y limita automáticamente la velocidad a un valor predefinido. En la versión Premium del DSR, la reducción automática de la velocidad depende de la pendiente y, además, de la carga del remolque. La carga del remolque se determina midiendo el par de los motores de accionamiento. "Este es un método innovador para determinar la carga, en el que medimos la carga del remolque prácticamente en el acoplamiento del mismo, es hasta ahora el único de este tipo en el mundo y solo se utiliza en las carretillas STILL", informa Contreras.

SIN CONCESIONES EN EL EQUIPAMIENTO TÉCNICO

Los desarrolladores de STILL también han ideado algo para los demás componentes técnicos de las nuevas carretillas. Por ejemplo, todas las carretillas disponen de frenos hidráulicos multidisco en ambos ejes, que permiten un proceso de frenado especialmente potente y preciso, no se desgastan y funcionan de forma casi totalmente silen-

ciosa. Además, la frenada regenerativa del accionamiento eléctrico permite recuperar energía durante el proceso de frenado. El freno de estacionamiento también es eléctrico y se conecta automáticamente.

Los vehículos de la serie LXT/LXW son impulsados por dos motores de 10,5 KW en el eje trasero. Los motores trifásicos de 80 V están encapsulados y no necesitan mantenimiento. El control inteligente del motor garantiza un comportamiento ágil de la conducción y la transmisión con control de velocidad hace que no se pierda velocidad, incluso cuando se conduce cuesta arriba durante largos periodos. La velocidad máxima de los vehículos LXT sin carga es de 25 km/h, el LXW alcanza hasta 23 km/h. Los tractores de arrastre y las carretillas de plataforma pueden cargarse rápida y fácilmente sin necesidad de abrir el capó gracias al cargador rápido o mediante el cargador integrado.

GRAN CONFORT PARA LAS LARGAS JORNADAS DE TRABAJO

La nueva cabina tiene un diseño ergonómico y ofrece a los conductores, incluso a los más altos, un generoso espacio para la cabeza y los pies. Una amplia gama de ajustes del asiento crea un lugar de trabajo cómodo y ofrece a cada conductor la posición adecuada para trabajar sin fatiga. La cabina del conductor está montada sobre topes de goma y desacoplada del chasis; un diseño pensado para amortiguar las vibraciones e incrementar la ergonomía. El chasis, igualmente amortiguado por muelles helicoidales extralargos,





MAYOR VISIBILIDAD PARA LA SEGURIDAD

El "acristalamiento integral" garantiza una visibilidad óptima en los nuevos vehículos. Para ello, se ha instalado un 23% más de superficies acristaladas en comparación con los modelos anteriores. La visibilidad optimizada en todas las direcciones aumenta la seguridad y evita los daños físicos. La cámara de marcha atrás opcional facilita las maniobras y el acoplamiento al dar marcha atrás.



ofrece un confort de conducción adicional y permite un agarre a la carretera de primera clase. Gracias a la pantalla en color del STILL Easy Control, los conductores tienen siempre a la vista toda la información importante, por ejemplo, la posición del volante, el sentido de la marcha, el programa de conducción, la velocidad, el ángulo de inclinación y la indicación o estado de la carga. El nuevo volante con pomo opcional permite un manejo fácil y ergonómico de la dirección totalmente hidráulica. Su superficie háptica proporciona un buen agarre.

El sistema de control de velocidad en curva, también disponible como opción, ofrece protección contra accidentes y rotura de mercancías, ajustando automáticamente la velocidad en las curvas y garantizando así la seguridad en las mismas. Los vehículos pueden integrarse fácilmente en sistemas de control como STILL neXXt fleet, la plataforma más innovadora y potente para la optimización de flotas de carretillas industriales, a través de una interfaz opcional. De este modo, toda la información relevante para los análisis rápidos o las medidas de optimización

se integra en una sola herramienta. Otras características de seguridad disponibles opcionalmente son la STILL Flashlight, la luz de seguridad Safety Light 4Plus, el FleetManager y la señal de advertencia acústica inteligente, que se autorregula, para tener un volumen siempre 10 dB mayor que el volumen ambiental. Con este sistema, los transeúntes y otros conductores u operarios advierten la presencia del vehículo a un volumen adecuado, que no crea un ruido innecesariamente alto para el conductor ni para la persona que se acerca a las máquinas.

CECE cuenta con un nuevo Presidente: Alexandre Marchetta

Desde el 1 de enero de 2022, Alexandre Marchetta del Grupo Mecalac y EVOLIS es el nuevo Presidente de CECE. Asume este papel de liderazgo para dirigir la asociación de la industria europea en 2022 y 2023, en un momento clave de recuperación económica. Alexandre Marchetta es presidente y director ejecutivo de Group Mecalac, una empresa miembro de la asociación industrial francesa EVOLIS. En su camino profesional para convertirse en un líder empresarial experimentado, se unió a la empresa familiar en la oficina de diseño primero y luego dirigió la producción durante siete años. En 2009 se hizo cargo del desarrollo de la actividad empresarial del Grupo Mecalac. Además de su cargo anterior como director ejecutivo de Mecalac, recientemente comenzó a presidir el directorio del Grupo Mecalac, una empresa familiar con más de 1,000 personas y una presencia global desde el punto de vista comercial y de fabricación.

MOMENTO DECISIVO PARA EL PANORAMA REGULATORIO

Como presidente de la CECE, Alexandre Marchetta dedicará esfuerzos relevantes a la agenda regulatoria de la UE. De hecho, en 2022 esperan la propuesta de un sistema armonizado de requisitos de circulación por carretera en toda la UE. Además, 2022 será el año clave para el Reglamento de Maquinaria: "la legislación sobre productos de

maquinaria es una de las más importantes para la industria CECE", destacó Alexandre. Continuó: "Desde el comienzo del proceso de consulta, CECE se ha comprometido con las partes interesadas relevantes y, siguiendo los pasos tomados durante la presidencia de Niklas Nillroth, CECE continuará participando en las discusiones con los legisladores e informando el debate sobre lo que Europa necesita para seguir siendo un bloque de fabricación competitivo y confiable".

TRANSICIONES VERDES Y DIGITALES EN EL CORAZÓN DE LA RECUPERACIÓN

"El inicio de mi Presidencia coincide con la asunción por Francia de la Presidencia rotatoria del Consejo de la Unión Europea. Como presidente de la CECE, prestaré especial atención al tema de la recuperación económica, una de las principales prioridades de Francia mientras dirige la UE", dijo Alexandre Marchetta.

En esta área, CECE cree que es hora de aprovechar las oportunidades de mercado que surgen del Plan de Recuperación de la UE y las inversiones continuas en el entorno construido de la UE. Alexandre continuará con la estrategia a largo plazo de sus predecesores de adoptar las transiciones gemelas hacia una economía digital y descarbonizada. CECE monitoreará el lanzamiento de las pro-



puestas del Green Deal y se esforzará por posicionar a Europa como líder en soluciones de bajo impacto.

CONGRESO CECE ORGANIZADO EN FRANCIA EN ENERO DE 2023

En su primer día de mandato presidencial, Alexandre Marchetta también dio a conocer el lugar y la fecha del próximo gran evento de CECE. El próximo Congreso de CECE será organizado por EVOLIS en Chamonix, Francia, del 18 al 20 de enero de 2023. Todos los miembros y socios están invitados a reservar la fecha.

Como presidente de CECE, Alexandre Marchetta representa a más de 1200 fabricantes de equipos de construcción en Europa. Estas empresas generan 40.000 millones de euros en ingresos anuales y emplean a unas 300.000 personas en total.

Dingli lanza una plataforma manipulador de vidrio de 26 m/1500 kg

El fabricante chino de plataformas Dingli ha lanzado un nuevo cabezal elevador de vidrio al vacío de 1.500 kg para su plataforma elevadora eléctrica de 26 metros: el BT2615ERTGS.

El cabezal de vacío está compuesto por ocho ventosas autónomas que no requieren tubos de una bomba central. El diseño modular se basa en un producto que la empresa lanzó en 2020 y que se ha ampliado de 500 kg a 1200 kg y ahora a 1500 kg.

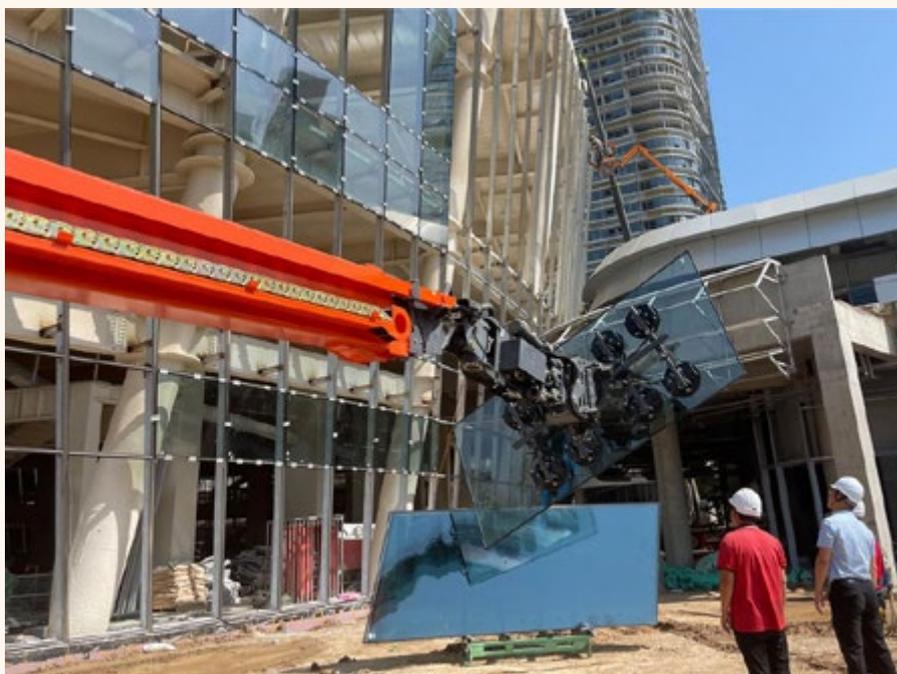
La base de la plataforma de trabajo aéreo está equipada con un paquete de baterías de litio de alta capacidad de 80 voltios y 520 Ah con capacidad de carga rápida de 1,5 horas. La base de los elevadores de pluma sigue siendo exactamente la misma, con tracción en las cuatro ruedas y dirección más un eje oscilante.



La nueva cabeza al vacío de Dingli



El nuevo Dingli BT2615ERTGS



La máquina puede colocar hasta 16 paneles por día



La versión de 1,200kg trabajando

La máquina carga 1.500 kg, hasta su altura máxima de elevación de poco más de 26 metros. El cabezal de manejo de vidrio puede girar 360 grados, inclinarse 30 grados hacia adelante y 90 grados hacia atrás y articularse 160 grados para una colocación precisa de los paneles. Todo lo cual se opera a través de un control remoto inalámbrico.

El accesorio de pluma de manejo de vidrio de 1200 kg existente de la empresa se ha probado exhaustivamente en la construcción de docenas de proyectos de instalación de muros cortina de vidrio, con una máquina que maneja un promedio de 13 paneles de vidrio grandes y pesados instalados en un día laboral típico, con un máximo de 16 paneles.



Inscríbase hasta el 3 de mayo en los “Premios de Innovación de Bauma 2022”

Las nuevas categorías traen un soplo de aire fresco a la competencia y requieren entradas con tecnología de vanguardia para que la industria de la construcción compita por uno de los primeros lugares. La ceremonia del Premio a la Innovación de Bauma volverá a sonar en la semana de la feria del 24 al 30 de octubre de 2022.

El plazo de inscripción finaliza el 3 de mayo de 2022. Toda la información necesaria sobre las condiciones de participación se puede encontrar en www.bauma-innovationspreis.de

Los candidatos pueden enviar sus documentos a través de un formulario en el portal web. Para hacer justicia al progreso técnico y los desarrollos sociales y políticos, los miembros responsables del grupo de trabajo han revisado las categorías.

Ellos son:

- Categoría 1 Protección del clima
- Categoría 2 Digitalización
- Categoría 3 Ingeniería mecánica
- Categoría 4 Edificación
- Categoría 5 Investigación

VDMA Construction y VDMA Mining, junto con Messe München y las principales asociaciones de la industria de la construcción alemana HDB, ZDB y Bbs, están llevando a cabo el proceso de competencia de varias etapas y organizando la ceremonia de entrega de premios en el Max Joseph Hall de la Residencia de Munich.

Martina Scherbel, Project Manager del Bauma Innovation Award, estará encantada de responder cualquier pregunta sobre el procedimiento de participación (martina.scherbel@vdma.org, +49 69 6603 1257).



Combilift es nombrado proveedor de comercio de madera del año por Holzkurier

Holzkurier, la publicación austriaca líder en el sector de la madera, nombró a Combilift como su proveedor de comercio de madera del año para 2022. El desarrollo continuo de productos de la empresa, su impresionante crecimiento en el mercado austriaco y una política de poner siempre al cliente en el centro del escenario, fueron solo algunas de las razones citadas para elegir a Combilift.



Combilift entregó su primer camión a Austria en 2003, cuando un cliente del sector maderero compró uno de los modelos multidireccionales originales de la serie C. Desde 2018, Gregor Kramar ocupa el cargo de Gerente en de Austria de Combilift y ha supervisado el crecimiento constante de la red de distribuidores y la expansión de la base de clientes. Durante los últimos años, los pedidos entrantes de Combilift han registrado tasas de crecimiento de dos dígitos en los países de habla alemana y el año pasado se generaron ventas por más de 4 millones de euros en Austria.

“Aunque la mayoría de nuestros clientes provienen del sector de la madera, también estamos viendo un crecimiento significativo en

otros mercados, por ejemplo, en la industria del acero y en la construcción de ventanas, módulos y aluminio”, dijo Kramar. “Austria es un mercado exigente y los clientes tienen expectativas muy altas en lo que respecta a la calidad del producto y el servicio, que podemos cumplir gracias a nuestra amplia gama en constante crecimiento y nuestra reputación de poner al cliente en primer lugar”.

“Estamos encantados con este premio, que reconoce la posición que ahora disfruta Combilift en esta región, que alberga algunas de las empresas líderes mundiales en la industria maderera”, dijo Kramar. “Entonces, ¡muchas gracias a los editores de Holzkurier y, por supuesto, a nuestro grupo cada vez mayor de clientes satisfechos!”

Accesus presenta V.acces para facilitar la gestión de revisiones de sus equipos

V.acces nace como respuesta a las exigencias de la normativa vigente de que todo equipo de ser revisado anualmente y disponer de un registro. Ante la dificultad que comporta una buena gestión para llevar un control de los equipos y su documentación, V.acces surge para facilitar la gestión de la postventa con la digitalización de todo el proceso de revisión de maquinaria y equipos de protección individual para trabajos en altura. V.acces no solamente sirve para llevar a cabo las revisiones minuciosamente, paso a paso, sino que permite registrar los equipos por su número de serie, almacenar la información de cada revisión realizada, documentarlas con imágenes y anotaciones, recibir alertas de próximas revisiones, descargar informes y certificados de revisiones y acceder a documentación técnica de los equipos como por

ejemplo el nuevo motor de elevación LEVA, el andamio colgante BASIC y KOMPLET o cualquier EPI Accesus.

Mediante una plataforma online, accesible desde cualquier navegador y con aplicación para móvil y tabletas, V.acces ofrece la solución industrial para la gestión y documentación del mantenimiento a distribuidores y clientes de Accesus.

Un equipo en continuo crecimiento y desarrollo

En Accesus cuentan con un equipo joven e interdisciplinar cada vez mayor que trata de dar respuesta a las nuevas necesidades del mercado. Para ello, cuentan con la útil información que recaban desde los departamentos de Comercial y Marketing de sus



Personal de Accesus llevando a cabo la revisión de un anticaídas retráctil usando el software V.acces desde una Tablet



clientes, que sumados a la experiencia y conocimientos de la Oficina Técnica, se trasladan en nuevos productos y aplicaciones de sus equipos para obtener las soluciones en altura más exigentes del mercado.

Así, por ejemplo, ha nacido el nuevo elevador eléctrico Accesus LEVA, con capacidad de carga de 500 Kg, múltiples sistemas de seguridad integrados, testado a más de 600 horas de uso continuado a máximo rendimiento en el banco de pruebas y personalizable bajo pedido con el color corporativo del cliente.

Los Premios ESTA 2022, se celebran el jueves 17 de marzo

La "Noche de PREMIOS ESTA 2022" tendrá lugar en el Grand Hotel Huis ter Duin en los Países Bajos el jueves 17 de marzo de 2022.

Una excelente oportunidad para que todos los miembros presenten sus empresas en una plataforma europea.



NUEVA APP ANAGRUAL

¿Quieres que tus empleados tengan conocimiento de los documentos sobre responsabilidad, seguridad y salud laboral en el sector del alquiler de grúas móviles?

Aquí tienes la solución: Nueva herramienta de ANAGRUAL

Facilita la seguridad y salud laboral en el sector del alquiler de grúas móviles y elevación de cargas.

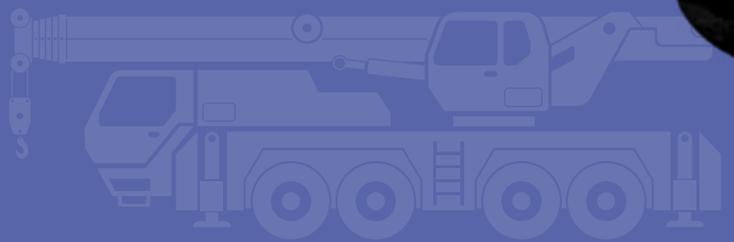
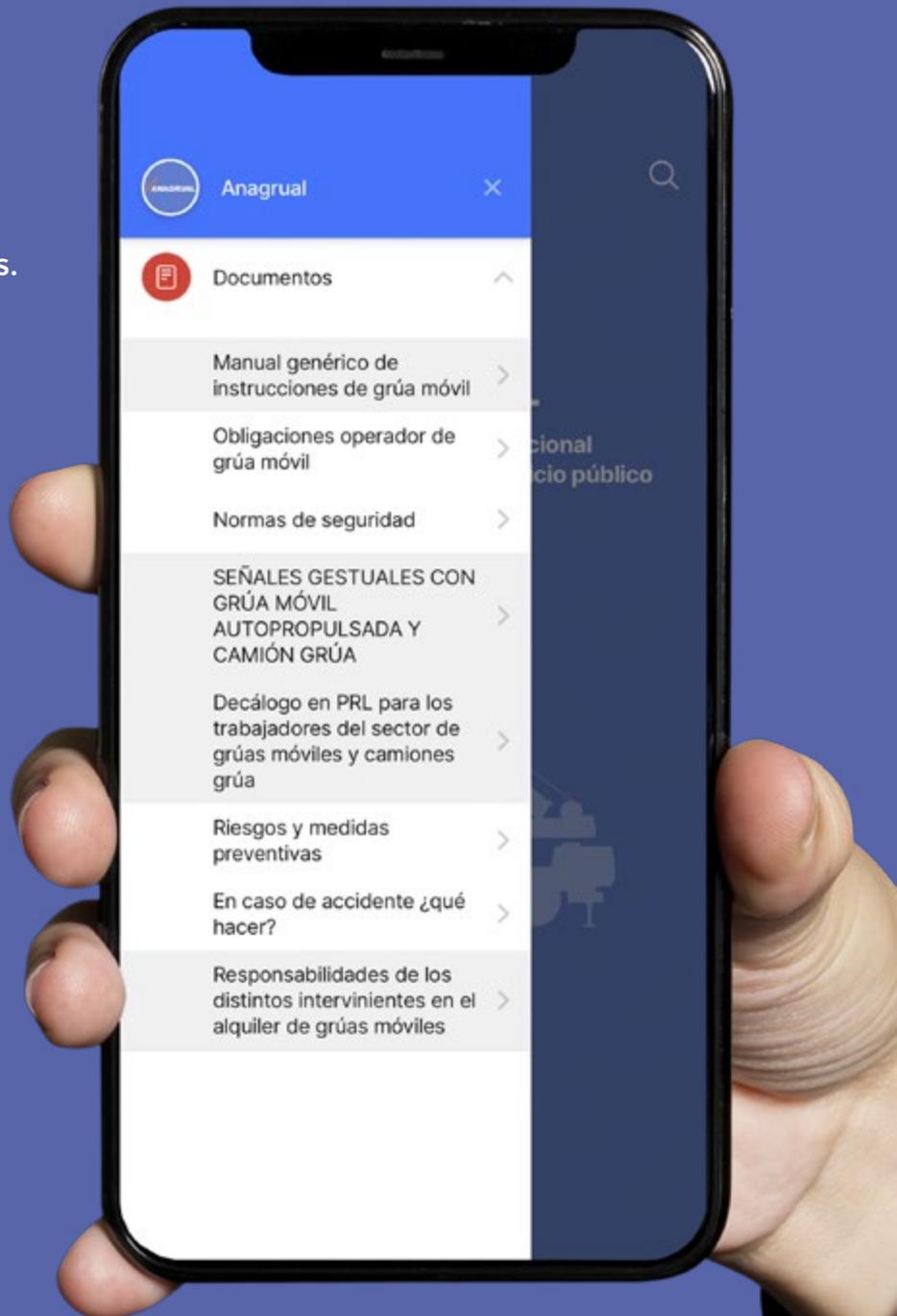
Disponible para teléfono móvil.

Gracias a esta aplicación dispondrá de un recopilatorio de:

- Medidas preventivas del sector.
- Obligaciones de todos los intervinientes en el alquiler de grúas móviles.
- Cuestiones de interés para los trabajadores y empresas del sector.

MÁS INFORMACIÓN

info@anagrual.es
www.anagrual.es



DIRECTORIO DE FIRMAS

GRÚAS

Vivir el progreso

LIEBHERR

Grúas móviles y sobre orugas




DEMAG
TADANO GROUP

www.demagmobilecranes.com



SEGUROS MAQUINARIA

ALKORA
GRUPO VERSPIEREN

Empresa especialista en gestión de programas de seguro y gerencia de riesgos para empresas y maquinaria.



Avda. de Brasil, 4 - 28020 Madrid
Tel.: 914 174 850
alkoramad@alkora.es - www.alkora.es

ALQUILER EQUIPOS

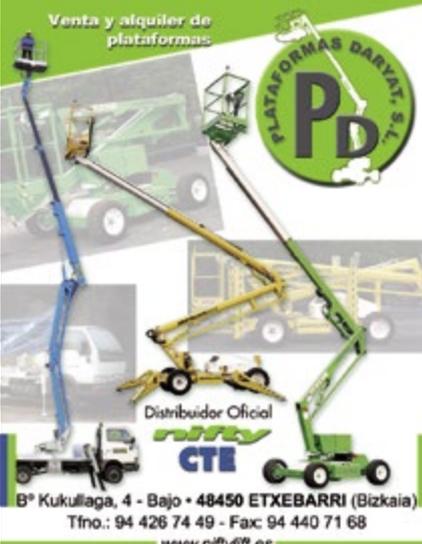
Venta y alquiler de plataformas

PLATAFORMAS DART & PD

Distribuidor Oficial

CTI

Bº Kukullaga, 4 - Bajo • 48450 ETXEBARRI (Bizkaia)
Tfno.: 94 426 74 49 - Fax: 94 440 71 68
www.niftylift.es



TU EQUIPO DE CONFIANZA

ELEVACIÓN, ENERGÍA, FORMACIÓN, MAQUINARIA, EVENTOS, MODULAR.

902 10 88 88
www.joxamhune.com

LOXAM HUNE
Mucho más que un alquiler



ALQUILER DE PLATAFORMAS ELEVADORAS

gerpasa

VALENCIA
Pol. Ind. El Canari, L'Alcudia de Crespins

ALICANTE
Pol. Ind. Canastell, San Vicente del Raspeig

Atención al cliente:
902 240 988
www.gerpasa.com



TRANSPORTES

NOOTEBOOM
SPECIAL TRAILERS SINCE 1881

SPECIAL TRAILERS THAT GET YOU THERE



Nootboom Ibérica - M +34 659 699004 - E iberica@nootboom.com
WWW.NOOTEBOOM.COM

GRÚAS AUTOCARGANTES



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

HIAB

DIRECTORIO DE FIRMAS

GRÚAS GRAN ALTURA





Importador Oficial
Servicio técnico autorizado



- VENTA EQUIPOS DE GRAN ALTURA, PROTECCION CIVIL
- SERVICIO TECNICO
- ARNESES DE SEGURIDAD ZT SAFETY SYSTEMS
- PLATAFORMAS AUTOPROPULSADAS DE OCASIÓN
- REPARACION ESTRUCTURALES
- SOLDADURAS ESPECIALES
- HOMOLOGACIONES
- FORMACION TECNICA

Ctra. CM4004 Km 41, nave 2
Apto. Correos: N° 5
45250 Añover de Tajo (Toledo)
Tel.: +34 925 555 322
Info@lkwlift.com
www.lkwlift.com
www.brontoskylift.com

REPUESTOS



Recambios para plataformas elevadoras



Avda. Río Ebro, 27.
50410 Cuarte de Huerva (Zaragoza)
España
rbcomponentes@rbcomponentes.com
www.rbcomponentes.com

+34 976 400 421
+34 696 997 798

PLATAFORMAS ELEVADORAS - VENTA Y DISTRIBUCIÓN



UN NIVEL
MÁS ALTO

Genie
A TEREX BRAND

WWW.GENIELIFT.ES



TU MARCA DE ALTURA



SOCAGE IBÉRICA, S.L.
P. I. El Oliveral. Fase II. C/ J, 18
46190 Riba - Roja (Valencia)
Tel. 918 753 883

RECAMBIOS PARA PLATAFORMAS ELEVADORAS



www.satex.es *Velilla*




FABRICANTE DE PLATAFORMAS ELEVADORAS
Alturas de trabajo de 4 a 25m





Mieve S.L. Tel.: 979 808 036 Fax: 979 808 352
www.mieve.es C/ El Manzano, s/n. 34410 Monzón de Campos (Palencia)

AQUÍ PUEDE
IR SU
PUBLICIDAD

DIRECTORIO DE FIRMAS

PLATAFORMAS ELEVADORAS - VENTA Y DISTRIBUCIÓN



Cr. De Vic, 80-82. 08530 La Garriga (Barcelona)
Tel. 93 849 37 77

MOVEX

www.talleresvelilla.com | info@talleresvelilla.com

LET'S
DARE
TOGETHER



www.haulotte.es

HAULOTTE IBERICA
Tel.: 912 158 444
iberica@haulotte.com

Haulotte 
LET'S DARE TOGETHER

itv LAHITA
INSPECCIONES TÉCNICAS DE PLATAFORMAS ELEVADORAS MÓVILES DE PERSONAL

Según la normativa UNE 58921 Y UNE-EN 280
ACREDITADOS POR ENAC (490/E1761)

TRABAJAMOS POR SU SEGURIDAD
Un servicio rápido, eficaz y a nivel nacional a tu disposición



+ 34 968 577 600
TORRE PACHECO - Murcia
pemp@itvlahita.com
www.itvlahita.com

AQUÍ PUEDE
IR SU
PUBLICIDAD

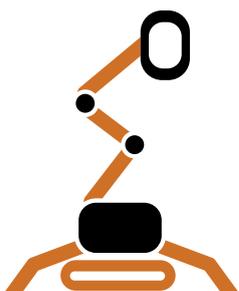
Cruz Araba

VENTA · ALQUILER · MANTENIMIENTO
distribución de maquinaria de elevación



VITORIA-GASTEIZ
Telf. 945 28 25 03
www.cruzaraba.es
administracion@cruzaraba.es

EASYLIFT
AERIAL PLATFORMS



TAKE IT EASY
PLATAFORMAS ARAÑAS DE 13 A 42 M
www.easy-lift.com

OIL & STEEL
LAS PLATAFORMAS MÁS VENDIDAS EN EUROPA

NUEVA SERIE
EAGLE S

SEGURIDAD
DESDE 26
HASTA
62 M



OIL & STEEL
www.oilsteel.es

COMO SI NUNCA HUBIERAS
ESTADO AQUÍ



Libre de emisiones, sin ruido
Plataformas elevadoras eléctricas
articuladas EC por JLG

JLG Iberica SL
C/ Suero de Quiñones, 34 - 36
28002 Madrid
+34 937 72 47 00

JLG

BUSINESS AGENCY



PÁGINAS WEB



CATÁLOGOS



PRESENTACIONES
DE EMPRESA



91 673 58 12
info@movicarga.com



FOR YOUR SUCCESS
PARA SU ÉXITO



XCMG-IBERICA.COM
934 506 264

